

## *Geschäftswelt*

Der HELI BOY bzw. die BELL222 war ein echter Schlager und eroberte sofort den Markt.

Das Modell war einfach Klasse, die offene und wartungsfreundliche Bauweise wurde sofort mit offenen Armen aufgenommen, der Motorstart per Elektroanlasser von oben war der Hit und das nackte Heckrohr störte auch niemanden.

Man nannte diese Bauweise einfach »Trainer-Version« und wer wollte konnte diese Mechanik in einen Rumpf einbauen. Also gab es bei mir dann auch diese entsprechenden Teile und dazu eine ganze Menge Zubehöre und Bauvarianten.

Dann geschieht etwas Unerwartetes:

Am ersten Tag der Spielwarenmesse Nürnberg am 9.2.1978 wird mir ein Gerichtsbeschluss zugestellt, in dem mir auf Antrag von Herrn Franz Kavan unter Hinweis auf ein zu seinen Gunsten bestehendes und exakt am ersten Messetag veröffentlichtes Patent der Verkauf meiner Hubschrauber mit dem von mir entwickelten und angebotenen Steuersystem untersagt wird.

Ich dachte ich wäre im falschen Film.

Dieser Schuss am ersten Messetag war ganz offensichtlich ein genau kalkuliertes Timing und einfach fies.

Ausgerechnet Franz Kavan will mir den Hubschrauber-Verkauf verbieten?

Einen Hubschrauber mit einem Steuersystem, das eindeutig von mir erfunden wurde. Meine Steuerung ist seit Jahren weltweit bekannt.

International werde ich inzwischen als »Vater des Modellhub-schraubers« bezeichnet.

Und nun das.

Jedenfalls stand ich ziemlich verdattert auf der Messe.  
Was macht man denn da gegen einen Gerichtsbeschluss?

Telefon hatte ich nicht auf dem Messestand, Mobiltelefon gab es noch nicht, die Telefonzellen waren dauernd besetzt und da konnte man auch schlecht zurück gerufen werden.

Also raus auf den Parkplatz, Fahrt ins Hotel, Patentanwalt anrufen.

Der ist tatsächlich im Büro.

Gerichtsbeschluss vorlesen.

Antwort: »Ich mache mich schlau und rufe Sie zurück.«

Also saß ich in meinem Hotelzimmer und wartete mit einem ziemlich flauen Gefühl im Bauch, denn von Patentsachen hatte ich letztlich so gut wie keine Ahnung.

Was mache ich, wenn Kavan wirklich etwas gegen mich in der Hand hat?

Er wird ja nicht nur geblufft haben, die Verfügung kam ja vom Gericht, also muss doch irgend was dran sein.

Wie verhalte ich mich dann hier auf der Messe?

Endlich rief mein Anwalt an:

Er hätte erreicht, dass der Gerichtsbeschluss ausgesetzt wird bis die Rechtmäßigkeit des Kavan Patents geklärt ist. Ich könne also auf der Messe meine Sachen vorerst weiter anbieten.

»Vorerst« wohl gemerkt, denn den Ausgang der Auseinandersetzung mit Kavan könne man nicht abschätzen. Im Moment stehe nur fest, dass Kavan ein rechtsgültiges Patent besitzt.

Mit dieser ungeklärten Situation musste ich also auf der Messe leben.

Die Sache war natürlich bekannt geworden und hatte einen höchst negativen Einfluss auf meinen gesamten Messeerfolg.

Erstmals hielten sich meine Kunden mit Bestellungen zurück und wollten abwarten, ob ich denn überhaupt noch liefern durfte und dementsprechend hilflos standen meine Mitarbeiter und ich auf der Messe.

Schon wieder der Versuch mich um die Früchte meiner Erfindung und meines Erfolges zu bringen.  
Hört das denn nie auf?

Kurz die Fakten:

Am 17.9.1970 hatte ich die von mir für den Modellhubschrauber entwickelte durchgehende, verdrehbar gelagerte, zyklisch verstellbare und mit Steuerflügeln versehene Stabilisierungsstange zum Patent angemeldet.

Am 23.12.1974 hatte Franz Kavan ein Steuersystem angemeldet bei dem das so genannte »BELL-System« mit allen Merkmalen meiner am 17.9.1970 angemeldeten Steuerung kombiniert war.

Diese Steuerkombination war bereits vor der Patentanmeldung von Kavan von mir entwickelt und mehrfach öffentlich vorgeflogen worden, damit bekannter Stand der Technik und somit für Kavan nicht mehr patentfähig.

Das konnte ich später bei einer Klage vor dem Deutschen Patentamt in München nachweisen und so wurde das Herrn Franz Kavan erteilte Patent am 3.6.1980 rechtskräftig für nichtig erklärt.

Ein einmal rechtsgültig erteiltes Patent zu knacken ist nicht einfach, denn eine so genannte »Nichtigkeitsklage« richtet sich ja nicht nur gegen den Patentinhaber sondern letztlich gegen das Patentamt selbst.

Das war logischerweise nicht ganz einfach und von Kavan bei seinem – in meinen Augen unanständigen – Vorgehen gegen mich sicher einkalkuliert.

Aber letztlich gelang es, den Senat des Patentamtes zu überzeugen, das Patent für nichtig zu erklären.

Auf jeden Fall machte die ganze Auseinandersetzung viel Arbeit, es gab viele Nachforschungen und Besprechungen mit den verschiedenen Patentanwälten, mehrere Anhörungstermine in München und alles kostete natürlich auch Geld.

Nach der Nichtigkeitserklärung hätte ich natürlich nun meinerseits Kavan verklagen können aber ich hatte nach dem ganzen Hin und Her in München einfach keine Lust, jetzt, Mitte 1980, wieder mit dem gleichen Thema in entgegengesetzter Richtung zu Felde zu ziehen.

Der Markt war groß genug, jeder hatte seinen Anteil, mein Geschäft florierte bestens und die Modellflieger waren es zufrieden. Warum da noch wieder Gerichte und Anwälte beschäftigen.

Nur zwei Anwälte bekamen Arbeit,  
Scheidungsanwälte.

Wie das im Leben leider manchmal so läuft:

Man ist verliebt, verlobt, verheiratet, wechselt Ringe, schwört sich ewige Treue und meint das auch ehrlich, zeugt drei Kinder, wird als Eltern gemeinsam erwachsen, meistert zusammen die kleinen und großen Alltagsprobleme, baut gemeinschaftlich an der Zukunft, stellt plötzlich fest, dass man zunehmend unterschiedlicher Meinung ist, sich immer mehr über den Anderen ärgert, dass man sich auseinander gelebt hat, man trennt sich zum Nachdenken, wohnt versuchsweise getrennt, geht zur Eheberatung, versucht es noch mal gemeinsam, richtet sich noch mal neu ein, macht gemeinsame Reisen, möchte noch mal neu anfangen, sieht Fehler ein, aber es geht nicht, man ist sich fremd geworden, schleichend hat sich die gemeinsame Frequenz verschoben, es funkt und funktioniert nicht mehr, man wird sich immer fremder, entfernt sich immer mehr voneinander, die schöne und so viele Jahre funktionierende Gemeinsamkeit ist vorbei.

So lang wie dieser Satz, so lange braucht man um diese so traurige Entwicklung zu begreifen, traurig deswegen weil es eigentlich keinen richtig greifbaren Anlass gibt. Es geht einem gut, man ist gesund, finanziell gibt es keine Probleme, die Zukunft sieht gut aus, eigentlich könnte man so gemeinsam alt werden.

Und trotzdem geht es so nicht weiter, man trennt sich, Scheidung in gegenseitigem Einvernehmen wie man so sagt. Wirtschaftlich ist dann alles geregelt, jeder bekommt seinen Anteil am Zugewinn und der Altersversorgung, die Ausbildung der Kinder wird gesichert und dann gibt man sich die Hand, nimmt sich noch einmal in den Arm und sagt mit einem Kloß im Hals: »Machs gut«.

Das soll einer verstehen.

Aber das Leben geht weiter, die Firma braucht mich. »Schlüter Hubschrauber Modellbau« galt inzwischen als anerkannte Modellbaufirma, mein Sachverständigen-Büro hatte ich völlig aufgegeben und so entschloss ich mich, zusätzlich zu meinen Hubschraubern auch Flächenflugmodelle und Schiffsmodele zu konstruieren und natürlich herzustellen und zu vertreiben.

Ich konstruierte 1976 ein Motorsegler »Sperber« mit 2,83 Metern Spannweite, eine Doppelrumpf-Segeljacht (Katamaran) mit flexiblem Mast der bei zu starkem Wind nachgab und so ein Kentern verhinderte und ein 87 cm langes Rennboot »Flipper« mit Verbrennungsmotor und Schlüter-Mechanik mit Fliehkraftkupplung.

1977 folgte meine Konstruktion eines Deltamodells »Manta« mit 1 Meter Spannweite, das Motorboot »Riva 2000« und der »Roadrunner« genannte dreirädrige Strandsegler. Letzterer machte besonders an Wochenenden auf großen, freien Parkplätzen von Einkaufszentren Spaß.

1979 hatte ich eine Segelyacht mit 95 cm Rumpflänge und 1,5 Meter hohem Mast, einen »Powerdrive« genannten Elektro-Außenbordmotor und dazu das kleine Rennboot »Mini-E« und ein 27 x 48 cm kleines Schlauchboot »Baracuda 470« aus Tiefziehteilen sowie den »Kompletta« RC-Fertigsegler mit 3,08 Metern Spannweite, das Hangflug-Segelflugmodell »Föhn« und das »Rubin« Nurflügel-Segelflugmodell konstruiert.

Außerdem nahm ich im Laufe der Jahre den Verkauf von Hörnlein-Motoren, verschiedenen Flugmodellen aus England, Farben und Bespannmaterial der Englischen Firma Humbrol, ein komplettes Sortiment von Fernlenkanlagen und jede Menge sonstige Klein- und Zubehörteile in mein Vertriebsprogramm auf.

Das sah alles ganz positiv in Richtung einer größeren Modellbau-firma mit komplettem Sortiment aus aber der Fachhandel spielte nicht so richtig mit:

»Ihre Modelle sind prima aber so was ähnliches haben wir doch schon von anderen eingeführten Firmen, Angebote gibt es mehr als genug, Motore und Fernsteuerungen können Sie auch vergessen, warum sollen wir das von Ihnen noch alles zusätzlich anbieten und außerdem sind Ihre Nettopreise nicht übermäßig verlockend ...« war die allgemeine Reaktion.

Ich nahm die Fernlenkanlage sofort aus dem Programm und nachdem die anderen Artikel auch nicht übermäßig gut liefen, verschwanden auch sie mit der Zeit aus meinem Angebot und ich konzentrierte mich wieder nur auf Hubschrauber.

Ich war der »Hubschrauber Schlüter« und kein kleiner Graupner.

Da war dann noch der FOTOHUBSCHRAUBER.

Professor Wester-Ebbinghaus vom Studiengang Photogrammetrie der Universität in Bonn sprach mich an, ob ich seine Messkamera mit dem Hubschrauber transportieren könnte um Luftaufnahmen damit zu machen.

Versuchen konnte ich das ja mal, aber die Kamera musste dazu vibrationsfrei am Hubschrauber befestigt werden.

Das war nicht einfach.

Ein ganzes Team von der Uni kam zu mir nach Mühlheim, wir machten jede Menge Versuche und nach vielen Probeflügen fand ich eine geeignete Kameraaufhängung.

Mitten im Stadtgebiet von Wuppertal war dann die erste praktische Anwendung.

Die Stützen und Brückenteile der Wuppertaler Schwebbahn mussten ausgewechselt werden. Um die Teile zu fertigen benötigte man Zeichnungen die es aber nicht mehr gab. Also mussten die vorhandenen Teile neu vermessen werden und das sollte mit der Messkamera unter meinem Hubschrauber geschehen.

Ich startete auf einem abgesperrten Gelände, flog über die Bahnkonstruktion (der Verkehr lief weiter) erhielt per Sprechfunk Anweisungen wie hoch und wohin ich fliegen und wann ich eine Luftaufnahme per Funkbefehl auslösen sollte.

Dann flog ich das Modell zum Startplatz zurück, der Film wurde gewechselt und dann ging es wieder in die Luft zu neuen Fotos.

Später stellte sich heraus, dass nur wenige Bilder brauchbar waren und sich der »Navigator« hinsichtlich Höhe und Bildausschnitt teilweise erheblich verschätzt hatte.

Heute wird bei solchen Einsätzen eine kleine Videokamera als Sucher verwendet und der »Navigator« am Boden kann an den per Funk auf einen Monitor übertragenen Bildern genau sehen, was fotografiert oder auch gefilmt wird.

Aber diese Bildübertragung gab es damals noch nicht.

Mit dem später speziell für solche Einsätze konstruierten FOTO-HELIKOPTER habe ich Luftaufnahmen von Ausgrabungen im Archäologischen Park in Xanten, von großen Kohlehalden im Ruhrgebiet, von Ausgrabungen in Köln neben dem Bahnhof, vor dem Dom und im Watt vor Wilhelmshaven an der Nordsee gemacht.

Die Aufnahmen im Watt waren besonders interessant.

Irgendwelche Umweltleute brauchten Luftaufnahmen vom Watt bei Ebbe.

Also trafen wir uns zur passenden Zeit hinter dem Deich, ich machte meinen Fotohubschrauber fertig und jeder der Anwesenden bekam etwas zum Tragen.

Als wir aus dem Windschatten des Deichs hervor kamen merkte ich, dass es doch sehr windig war und wir sehr weit ins Watt hinaus laufen mussten.

Nach längerem Marsch – so ein zehn Kilogramm wiegender Hubschrauber wird da richtig schwer – kamen wir an die Startstelle auf festem und trockenem Sandboden.

Also Kamera klar machen, Film rein, Objektivdeckel ab, Probeaufnahme, alles klar.

Denkste.

Kaum hatte ich den Motor angelassen, versanken die Kufen durch die Vibration des Hubschraubers im ursprünglich trockenen und jetzt plötzlich matschigen Sand und ehe ich den Motor abstellen konnte, war auch das Kameraobjektiv im Matsch versunken.

Jeder kennt diesen Effekt. Aber wer denkt denn an so etwas?

Was nun?

Ein Starten auf dem Wattboden war effektiv nicht möglich.

Also liefen ein paar Leute zu den weit weg stehenden Autos und kamen nach längerer Zeit voll bepackt mit allen Autofußmatten, die sie ausbauen konnten, zurück.

Auf dieser neuen Fußmattenplattform konnte ich dann starten.

Der Wind war nicht einmal so nachteilig wie vorher angenommen, denn er war im freien Watt nicht besonders verwirbelt und ein Schwebeflug über einer bestimmten, mir jeweils angegebenen Stelle, bedeutete praktisch immer einen Vorwärtsflug gegen den Wind.

Das war gut zu fliegen.



Dann sollten ein paar Aufnahmen etwas weiter weg von den Fußmatten gemacht werden. Man wollte die inzwischen völlig durchgematschten Matten nicht noch mal woanders hin schleppen und so führte man mich nach dem Start zur neuen Fotoposition während ich den über mir fliegenden Hubschrauber nicht aus den Augen verlieren durfte.

Nach einer längeren Wanderung merke ich plötzlich, wie der Boden unter mir weicher wird und ich langsam mit meinen Gummistiefeln einsinke.

Na super,

da hatte mein Führer mehr in die Luft gesehen statt auf den Boden und jetzt stand ich im Schlamm fest.

Also machte ich von dort aus meine Luftaufnahmen, das ging auch ganz gut, aber als ich zurück zur Fußmattenfläche fliegen wollte ging das nicht.

Denn die lag genau hinter mir und in meiner festgesaugten Position, das Wasser kam schon in die Stiefel rein, konnte ich mich nicht umdrehen.

Also machte ich eine schicke Landung vor mir und beglückte den Kameramann mit einer aufwändigen Kamerareinigung wobei der wiederum hoffte, dass zumindest der Film trocken geblieben ist.

Die kleine Retourkutsche kam, als ich vergeblich versuchte, meine Stiefel aus dem Schlick zu ziehen, letztlich in Strümpfen neben ihnen stand und mich Schritt für Schritt aus dem Schlammloch heraus arbeiten musste.

Die Herstellung von Luftaufnahmen und die damit immer wieder verbundenen Reisen und Kontakte machten mir Spaß, ich stellte 1980 im Hamburger Messegelände auf der Vierjahrestagung der Internationalen Gesellschaft für Fotogrammetrie aus, führte den Fotohubschrauber täglich um »drei in Halle drei« vor und verkaufte zwar keine großen Stückzahlen aber doch genug, um diese Sparte zu finanzieren und selbst entsprechende Kameras und später Videübertragungen anzuschaffen.

Vor allem die ROLLEIFLEX SLX hatte es mir angetan und wurde angeschafft.

Diese Spiegelreflexkamera hatte einen Rollfilm im 6x6cm Format und gab mir die Möglichkeit die für meine Kataloge notwendigen Aufnahmen in guter Qualität selbst zu machen. Die Kenntnisse dazu hatte ich ja schon im Geschäft meines Vaters in Bremerhaven erworben und meine Katalogdruckerei war mit der Bildqualität stets zufrieden.

Überhaupt, Katalog und Werbung:

Die Fotos und Texte und die Gestaltung meiner Kataloge machte ich ja immer selber.

Das war zwar selten wirklich optimal und von echter grafischer Gestaltung konnte nur bedingt die Rede sein, aber den Aufwand für eine professionelle Gestaltung wollte ich auch nicht investieren.

Die Texte, Tabellen, Bestellnummern und Fotos musste ich ja sowieso selbst machen und zur Verfügung stellen.

Aber dann eine Menge Geld dafür ausgeben, dass jemand, der nichts vom Thema versteht, das alles zusammenbaut, das wollte ich nun auch nicht.

Einmal allerdings habe ich eine PR-Firma eingeschaltet aber mit der hatte ich mehr Auseinandersetzungen als der Sache gut tat.

Es fing damit an, dass man mir auseinander setzte, dass jedes Produkt einen Slogan braucht, der sich einprägt, der immer wieder auftaucht, der automatisch immer wieder zum beworbenen Produkt hinführt.

Prima, sehe ich ein, aber was für einen Slogan?

»FLY HIGH« wurde vorgeschlagen.

Das ist dynamisch, das rüttelt auf, da ist Schwung drin, das prägt sich ein, das führt in die Höhe, da wo jeder im Stillen hin will ...

Ich fühlte mich auf den Arm genommen.  
Was hatte das mit Hubschraubern zu tun?  
Aber der Vorschlag war ernst gemeint.  
Wir diskutierten hin und her und ich ließ mich schließlich überreden.

Der Katalogentwurf war grafisch sicher ein tolles Werk aber in meinen Augen mit den vielen Schatten und Farbwechseln und vor allem dem überall auftauchenden »FLY HIGH« viel zu unruhig und fancy.

Ich fand das alles albern.

Ich bevorzugte nun mal eine klare technische Information, keine schwülstigen, graphisch aufgemotzten Anpreisungen oder unklare Schwärmereien.

Meine Katalogleser waren technisch orientierte Modellbauer, die wollten wissen wo es lang geht, was ich ihnen anbiete, was sie damit machen können.

Die wollten kein »FLY HIGH«.

Und ich wollte keine Bonbons oder Katzenfutter oder Seife verkaufen sondern für meine Hubschrauber werben, für SCHLÜTER Hubschrauber.

Folglich landete der Entwurf in der Ablage, das Honorar dafür landete im Sachkonto »Lehrgeld«, ich machte meinen einfachen Katalog wieder selber und meine Druckerei belohnte das mit dem Hinweis, mein Entwurf sei wesentlich preiswerter zu drucken als der »FLY HIGH« und so schlecht sei er ja schließlich auch nicht.

Mit einem Problem wurde ich zunehmend konfrontiert, das waren die mir durchaus wohlgesonnenen aber alteingesessenen Modellbauhändler.

Die Basis dieser Händler war das Programm der Firma Graupner, damit machten sie den meisten Umsatz, da hatten sie bei höheren Umsätzen auch die besten Rabattsätze. Graupner hatte angesehene Vertreter, war anerkannter Branchenführer und stellte

inzwischen auch erfolgreich und mit meiner Zustimmung Hubschrauber her.

Wenn ein Kunde in einen solchen Laden kam und pauschal nach einem Hubschrauber fragte, wurde ihm logischerweise zuerst einmal der Graupner Hubschrauber empfohlen, denn damit verdiente der Händler mehr als mit meinem Produkt und verbesserte außerdem seine Bonusposition.

Ich musste also erreichen, dass ein Kunde ausdrücklich nach einem SCHLÜTER fragte und sich davon auch nicht abbringen ließ.

Also organisierte ich so genannte »SCHLÜTER SERVICE CENTER«.

Das waren Händler die sich bereit erklärten, speziell meine Hubschrauber anzubieten, ein von mir festgelegtes Ersatzteilsortiment zu erwerben und das laufend am Lager zu halten. Dafür bekamen sie besondere Konditionen.

Ersatzteile sind an sich ein popeliges Geschäft aber sie haben deswegen auch den höchsten Rabattsatz und wenn jemand seinen Hubschrauber »geerdet« hat, dann braucht er oft eine Menge Teile und freut sich, wenn er sie schnellstens bekommt.

Und das ist für einen Händler nun mal, sofern er die Teile am Lager hat, unter dem Strich gesehen ein besseres Geschäft als die Preisfeilscherei bei einem Baukastenkauf.

Ich buchte dazu in den Fachzeitschriften eine bestimmte, immer wiederkehrende Seite, gestaltete meine Anzeige mit einem immer gleich bleibendem Rahmen mit einem darin eingearbeiteten Schriftzug »Schlüter-Service-Information« und stellte darin die ursprünglich etwa dreißig, später rund achtzig Schlüter-Händler mit Adresse und Telefonnummer als »SCHLÜTER SERVICE CENTER« vor.

Wenn es etwas besonderes zu berichten gab, erschien das dort ebenso wie zum Beispiel die Ankündigung von Neuheiten, Empfehlungen für Umbauten oder gelegentlich auch Hilfen, wenn es Probleme gab.

Diese Art der Anzeige brachte mehr als jede pauschale Werbung und ich habe diese Form bis zum Verkauf meiner Firma so beibehalten.

Dann waren da noch die von mir organisierten Hubschrauber-treffen, die natürlich und nicht unbeabsichtigt auch einen gewissen Werbeeffect hatten.

Angefangen hat das schon 1969, als ich das erste Treffen bei der Firma Clever & Rietdorf in Saffig organisierte bei dem die in Har-sewinkel gewonnenen Hubschrauberflüge eingelöst wurden. Zu der Zeit flog zwar noch kein Modellhubschrauber aber die Idee zum jährlichen Treffen wurde da geboren und seit dem organisierte ich auf meine Kosten jedes Jahr im September so einen Treff.

Mit den Jahren gab es dann offizielle Wettbewerbe mit Figuren, die für viele Anfänger zu dieser Zeit einfach zu schwer waren mit der Folge, dass immer die gleichen Leute die oberen Plätze belegten und die besten und wertvollsten Preise erhielten. Die, die ebenfalls fleißig trainiert aber nicht so viel Talent und Geld hatten, sahen immer in die Röhre und gingen mit ein paar Kugelgelenken nach Hause.

Das sollte die von mir erstmals 1977 veranstaltete SCHLÜTER HELICOPTER PARTY ändern. Die Beteiligung kostete kein Startgeld, die Piloten und ihr Helfer waren meine Gäste, das schloss auch das gemeinsame Abendessen mit ein und die von mir gespendeten Preise wurden nicht nach Leistung vergeben sondern unter allen aktiven Teilnehmern verlost.

Die erste Veranstaltung dieser Art fand direkt neben dem gerade eröffneten neuen Bürgerhaus der Stadt Mühlheim am Main statt und wurde fast zum Fiasko.

Zum Ärger der Bewohner der umliegenden Wohnhäuser waren die von der Stadt installierten Lautsprecher in ihre Richtung

montiert und die Stadtverwaltung hatte unterschätzt, dass Modellhubschrauber nicht gerade leise sind.

Dem gerade frisch gewachsenen Rasen tat die Veranstaltung auch nicht gut.

Aber das war nun mal so und ließ sich nicht ändern.

Schlimmer war der Veranstaltungsbeginn:

Angeregt durch die damals populäre Fernsehsendung »Spiel ohne Grenzen« hatte ich mir etwas ähnliches und, wie ich annahm, ganz einfaches ausgedacht:

Auf dem Platz stand ein kleines etwa 2x2x2 Meter großes Holzhaus mit schrägem Dach, das als Dachfläche ein stabiles, engmaschiges Eisengitter hatte.

Etwas entfernt davon stand ein Kinderschwimmbecken voll Wasser.

Mit einer unter dem Hubschrauber an einer Schnur aufgehängten Büchse musste der Pilot in dem Becken Wasser schöpfen, über das Hausdach fliegen und dort die Büchse umkippen und ausleeren.

Im Haus stand sein Helfer mit einer Plastikwanne, musste so viel Wasser wie möglich auffangen und in einen Eimer füllen.

Die auf diese Weise in einer bestimmten Zeit, ich glaube es waren fünf Minuten, transportierte Wassermenge wurde dann gewogen.

Einige Spitzenpiloten, unter anderem Ewald Heim, damals noch Schlüter-Anhänger mit Schlüter-Modell, sollten das Ganze für die anderen Teilnehmer vorfliegen.

Aber sie kamen mit der Aufgabe nicht klar.

Die volle Wasserbüchse wollte auf dem Dach, das nicht schräg genug war, nicht umkippen und bei den hektischen Versuchen, das doch irgendwie und unter Zeitdruck und Ehrgeiz hin zu kriegen, machten einige Bruch und knallten mit den Rotoren an die Dachkante.

»Das funktioniert nicht!« war die einhellige Meinung. Keiner wollte mehr fliegen, das sei viel zu riskant und ich ärgerte mich gewaltig, die Aufgabe nicht vorher mal selbst ausprobiert zu haben.

Aber bitte, keine Panik.

Ich änderte die Aufhängung der Büchse so, dass sie schräg hing und beim Absetzen sofort von alleine umkippte, flog das Manöver vor und siehe da, der Wettbewerb war gerettet.

Daraufhin hatten wir alle einen riesigen Spaß denn die »Wasserrfänger«, oft die weiblichen Partner der Piloten, wurden gehörig nass und flitzten mit ihren Plastikwannen über dem Kopf unter dem Dachgitter hin und her um möglichst viel von dem ausgekippten Nass aufzufangen.

Diese Veranstaltung machte allen so viel Freude, dass ich die zu fliegenden Manöver und die Ausschreibung stark vereinfachte und das Treffen zukünftig SCHLÜTER HELICOPTER CUP nannte.

Die Flugaufgaben wurden zum Standard für alle folgenden Wettbewerbe die nicht mehr in Mühlheim sondern jedes Jahr im September bei verschiedenen Vereinen, überwiegend beim Modellsportverein Dietzenbach, stattfanden.

Dank hier noch mal besonders an die Dietzenbacher und auch an das »Schlüter Service Center Franz Moll« aus Münstereifel. Zu jedem SCHLÜTER HELICOPTER CUP erschien ein voll beladener weißer Renault R4 mit Raimund Zimmermann und sorgte für ausreichende Schlüter-Ersatzteile. Raumund Zimmermann ist heute Chefredakteur der Hubschrauberzeitschrift »ROTOR«.

Der SCHLÜTER HELICOPTER CUP bestand aus drei innerhalb von jeweils zwei Minuten zu fliegenden Aufgaben:

1. So oft wie möglich im Schwebeflug zwei etwa 5m voneinander entfernte Stangen in Form einer Acht umfliegen.

2. So oft wie möglich mit den Kufen eine immer wieder von einem Helfer aufgestellte Plastikflasche von einem Tisch stoßen.
3. So oft wie möglich einen kleinen, von einem Helfer jeweils wieder hingestellten Pylon von einem Turm aufnehmen und außerhalb absetzen.

Für jeden Kreis, für jede Flasche und für jeden Pylon gab es einen Punkt und jeder, der nur einigermaßen einen Hubschrauber beherrschte, konnte mindestens zehn Prozent der Punkte des besten Piloten erreichen und damit nahm er an der Preisverlosung teil.

Wohlgemerkt: VERLOSUNG.

Die zehn Punktbesten bekamen natürlich ihren Pokal, das gehörte sich so, aber alle anderen »Mindestens zehn Prozent Piloten« nahmen mit gleichen Chancen an dieser Verlosung teil und das war immer eine riesen Freude, wenn ein Neuling einen wertvollen Komplettbaukasten oder einen ähnlich attraktiven Preis erhielt.

Ich ließ mich nicht lumpen, spendierte fast immer Artikel im Verkaufswert von rund dreißigtausend DM und habe darauf natürlich auch immer deutlich aufmerksam gemacht.

Dies war meine Art der Werbung die dazu noch den Vorteil hatte, dass alle Piloten bis zum Schluss der Veranstaltung da blieben.

Zeitweise waren es mehr als einhundert.

So viel zum Thema Werbung, meiner Art der Betreuung meiner Kunden, die Gewinnung neuer Freunde für das Hobby Modellhubschrauber und natürlich möglichst Käufer von Schlüter-Modellen.

Der einfach aus zwei Sperrholzdreiecken und mit einem Drahtaken zusammen zu steckende SCHLÜTER PYLON wurde übrigens zum Standard für andere ähnliche Wettbewerbe und der SCHLÜTER HELICOPTER CUP mit seinen Aufgaben ist in vielen Ländern fast unverändert übernommen worden.