

## *Im Wirrwarr des Marktes*

Schuco-Hegi in Nürnberg übernahm nun also das ganze Objekt Hubschrauber.

Den Rumpf und die Holzteile wollte Hegi selbst fertigen, die Mechanikteile sollten von einer Firma Bernhard in Metten hergestellt werden. Bernhard stellte zu dieser Zeit Modellmotore für Hegi her und erhielt alle meine Zeichnungen und Pläne.

Mehrfach war ich in Metten um Details zu besprechen und weil der militärischen COBRA möglichst bald ein ziviles Modell folgen sollte, wurden von mir auch erste Entwürfe für eine »BELL 212« und eine »BO 105« angefertigt und dort diskutiert.

Hegi hatte einige meiner Bausätze erhalten und die Mitarbeiter der dortigen Modellbauabteilung übten eifrig um das Fliegen eines Modellhubschraubers zu lernen und sich mit der ganzen Technik näher zu befassen.

Dazu war ich oft in Nürnberg und erteilte Flugunterricht.

Die Nürnberger hatten – kaum dass sie einigermaßen fliegen konnten – alle möglichen Änderungen am Modell vorgenommen, hatten das bestehende und erprobte System »verschlimmbessert« und vieles funktionierte nicht mehr so recht.

Ich reklamierte das bei der Firmenleitung.

Daraufhin wurden zwei Hegi-Leute abgestellt, die zwei Wochen lang bei mir in Mühlheim zeichneten, nach meinen Vorgaben die detaillierten Baupläne machten und, während ich ein Modell Stufe für Stufe zusammenbaute, die Fotos der einzelnen Baustufen herstellten.

Plötzlich aber hieß es, die Firma Bernhard wolle die Mechanik doch nicht selbst fertigen und hätte eine ihr bekannte Fa. Meindl in Süddeutschland eingeschaltet und alle Unterlagen nach dort gegeben.

Dafür hatte ich absolut kein Verständnis zumal dadurch natürlich auch eine unschöne Verzögerung eintrat.

Für mich war das besonders ärgerlich, denn ich hatte noch weit über einhundert alte Bestellungen mit Anzahlungen im Haus, die ich in Absprache mit Hegi von der neuen Fertigung rechtzeitig beliefern wollte, aber nun nicht konnte.

Außerdem wollte ich nicht, dass an meiner Konstruktion von anderen etwas geändert wird und meine Kunden etwas anderes bekommen als sie bestellt haben.

Daraufhin vereinbarte ich mit Hegi, dass die Mechanik-Herstellung bei Meindl unter meiner Regie läuft, dass ich entscheide, was und wie es produziert wird, dass alles über mich an Hegi geliefert und berechnet wird und ich meinerseits mit Meindl abrechne.

Ich übernahm die von Hegi schon in Auftrag gegebene und bereits fertige Spritzform für ein Kunststoff-Getriebegehäuse, schloss mit Meindl Lieferverträge ab und so war ich auf einmal doch wieder im Geschäft und Zwischenhändler geworden.

Das klappte auch alles, Meindl lieferte pünktlich, ich hatte die Kontrolle, Hegi produzierte den Rumpfbausatz und ich konnte meine alten Kunden noch einigermaßen zur zugesagten Zeit beliefern.

Von einer »Kavan Helikopter Invasion« war bislang nichts zu hören.

Die schienen auch nur mit Wasser zu kochen und ihren Invasionshubschrauber nicht so wie angekündigt fertig zu bekommen. Etwas erleichtert war ich schon und registrierte das auch gerne.

Dann flog ich im Auftrag von Schuco-Hegi mit meinem Modell nach Toledo in Ohio, zu einer der größten und bekanntesten Modellbaumessen in den USA. Der USA-Vertreter von Hegi hatte schon Bausätze dort und wartete sehnlichst darauf, dass ich nun auch vorliege.

Es war Anfang April, bitterkalt, es lag Schnee, ich bekam lange den Motor nicht gestartet, es war eine echte Quälerei aber dann klappte es und mit fast abgestorbenen Fingern flog ich einige Schwebeflüge und Rundflüge und landete dann in den hochgehobenen Händen eines plötzlich aufgetauchten kleinen Japanischen Herrn.

Man glaubt es kaum, es war Hiroyuki Oki, der wild fotografierende kleine Japaner und Nachbau-Interessent bei meinem ersten USA-Besuch mit Kavan.

Ich war wirklich überrascht und das noch mehr, als Oki mich in sein Hotelzimmer bat, mir Bauteile zeigte, die den meinen auf den Millimeter genau glichen und dazu einen Rumpf der BELL HUEY COBRA zeigte, der nur etwas kleiner als meiner war.

Die Teile würde er in seiner neu gegründeten Firma »KALT« herstellen und vertreiben.

Also, wie vermutet, ein kopierender Japs.  
Hatte ich es mir doch gedacht.

Aber dann greift er in seine Tasche und übergibt mir ein dickes Bündel großer, rötlicher Yen-Geldscheine mit furchtbar vielen Nullen drauf.

Das sei meine »Royalty«, meine Lizenzgebühr, er wisse, was die Europäer über kopierende Japaner dächten und er wolle da nicht dazu gehören.

Von nun an würde er regelmäßig Lizenz bezahlen und ich solle sein Freund sein.

Ich war echt baff, steckte die Scheine ein, erkundigte mich, was sie wert waren, freute mich über den unerwarteten und großzüg-

gigen Geldsegen und war bereit, Hiroyuki als meinen Freund zu akzeptieren.

Er bekam von mir ein offizielles Schreiben, dass er meine Erfindung in Japan nachbauen und dort vertreiben darf und wir einigten uns per Handschlag, dass er nicht nach Europa und USA verkauft und ich dafür nicht nach Japan.

Diese Abmachung hat bis zum Verkauf meiner Firma 1986 gehalten, wir haben uns später oft an den unterschiedlichsten Orten gesehen, von Zeit zu Zeit kam die Lizenzgebühr und 1992 waren meine Frau und ich zur Zwanzigjahrfeier der Firma KALT Okis Gäste in Japan.

Jedenfalls habe ich meine ursprünglich pauschale Meinung über die nur billig und ohne Gegenleistung kopierenden Japaner revidiert. Man soll eben nicht verallgemeinern, es gibt überall auf der Welt solche und solche.

Zur Nürnberger Spielwarenmesse im Februar 1973 kamen zwei große Überraschungen:

Erstens brachte die Firma Graupner einen von der Firma Bernhard in Metten produzierten Modellhubschrauber »BELL 212« auf den Markt.

Dieses Modell entsprach fast genau meinem ein Jahr zuvor bei Bernhard diskutierten zivilen Hubschrauber.

In meinem damaligen Plan hatte ich versehentlich statt 1.000mm einen 1.030mm langen Draht für den Heckrotorantrieb eingezeichnet. Dass der Heckantrieb des neuen Modells genau dieses ungewöhnliche Maß hatte, war für mich ein Zeichen, dass nicht nur ein Teil meiner damaligen Ideen sondern sogar mein originaler Plan benutzt worden war.

Jetzt war sowohl für Schuco-Hegi als auch für mich klar, warum Bernhard vor weniger als einem Jahr die Mechanikfertigung an

Meindl abgab, nämlich weil er selber und nun für Graupner einen eigenen Hubschrauber herstellen wollte.  
Anscheinend kann man in diesem Geschäft niemand trauen.

Nach meinem Einspruch und meinem Hinweis auf mein angemeldetes Patent kam es nach längeren Verhandlungen dann relativ friedlich – durch Zahlung einer Lizenz- und Ablösesumme – zur Einigung mit Bernhard und Graupner.

Als zweite, wesentlich unangenehmere Überraschung erhöhte Meindl die von mir an ihn zu zahlenden Preise erheblich. Selbst wenn ich jetzt auf den größten Teil meines Zwischengewinns verzichtet hätte, hätte ich die Preise für Hegi erhöhen müssen.

Damit wäre Hegi mit meinem Modell gegenüber dem neuen Graupner Hubschrauber nicht mehr konkurrenzfähig gewesen.

Als ich auf die Preisforderungen nicht einging verzögerte Meindl seine Lieferungen an mich und drohte damit, die Fertigung ganz einzustellen.

Wie ich bei diesen Auseinandersetzungen erfuhr, waren Meindl und Bernhard seit langem gut befreundete Geschäftspartner und für mich war klar, dass beide offenbar versuchten, Hegi und mich und damit meine Entwicklung aus dem Markt zu drängen.

Es war schon erstaunlich.

Anfangs winkten fast alle Modellbaufirmen ab:

Zu kompliziert, zu teuer, geht ja doch nicht richtig, etwas für ein paar Spezialisten.

Erst als die Sache Formen annahm, das Eis durch die Erfolge meiner »COBRA« gebrochen war, immer mehr Leute Modellhubschrauber fliegen lernten, meine Verkaufszahlen bekannt wurden und offenbar richtig Geld mit Hubschraubern zu verdienen war, da krepelten einige deutsche Firmen die Ärmel auf und waren nicht zimperlich wenn es darum ging, mich mit allen Mitteln aus dem Markt zu drücken.

Mein Problem Anfang 1973 war, dass ich von Hegi Bestellungen für einige tausend Bausätze bekommen und angenommen hatte. Also hatte ich eine Lieferverpflichtung gegenüber Hegi und da Meindl mich ohne Kompromissbereitschaft hängen ließ war ich gezwungen, entweder klein beizugeben oder innerhalb kürzester Frist neue Lieferanten zu finden und wieder einen eigenen Betrieb aus dem Boden zu stampfen.

Das war zwar absolut nicht meine Absicht und widersprach allen meinen Zukunftsplänen als Kfz.-Sachverständiger, aber ich wollte mich auch nicht um den Erfolg meiner Entwicklung bringen lassen.

Zugegeben, ich hatte auch, wie man so schön sagt, Geld gerochen, hatte gesehen wie die Kalkulationen der Firmen aussahen, hatte selbst gemerkt, welche Verdienstmarge zu realisieren ist und hatte natürlich auch ein Gespür dafür entwickelt um zu erkennen, dass da ein riesiger Markt zu erobern war.

Modellhubschrauber, da lag Zukunft drin.

Also mobilisierte ich wieder meine alten Lieferanten, konnte jetzt mit deutlich größeren Aufträgen locken, mit höheren Stückzahlen auch bessere Preise aushandeln und so fing ich wieder da an, wo ich aufgehört hatte.

Ich mietete passende Räume in einem gerade fertig gewordenen Industriegebäude, stellte Personal ein, organisierte die erforderlichen Montagen und die Verpackung und konnte auch ohne die Firma Meindl an Hegi fristgerecht liefern.

Damit war Meindl für Hegi und mich out, wir waren geschiedene Leute.

Daraufhin verklagte mich Meindl auf Warenabnahme und Schadenersatz.

Das Ende der Geschichte und das Gerichtsurteil:

Kein Schadenersatz und keine Verpflichtung zur Warenabnahme meinerseits.

Meindl muss die noch vorhandenen Teile nicht verschrotten sondern kann sie anderweitig verwerten darf aber keine weiteren Teile herstellen.

Zur Information:

Meindl stellte danach aus den ursprünglich für mich gedachten Teilen Bausätze zusammen, ergänzte sie mit selbst entworfenen Teilen und verkaufte alles an die Firma WIK-Modellbau Knittlingen.

Der Firmeninhaber Wilfried Klinger erbat mein Einverständnis, die Teile verkaufen zu dürfen, bekam meine Erlaubnis und stellte dazu einen Rumpf der »BO105« her.

Nachdem ich rechtzeitig und ausreichend an Schuco-Hegi liefern konnte, verlief alles glatt und reibungslos.

Ich war viel zu Messen und Flugvorführungen unterwegs, mehrmals auch in den USA, entwickelte einen »DS22« genannten Hub- schrauber-Nachbau eines »ENSTRÖM« Hubschraubers, der parallel zur COBRA mit der gleichen Mechanik angeboten wurde.

Zur »DS22« eine Insiderinformation:

Der Verkauf der COBRA wurde immer wieder begrenzt, weil die GFK-Rümpfe nie in ausreichender Stückzahl produziert werden konnten.

Hegi hatte eine Firma ausfindig gemacht, die Gehäuseschalen für Schaltkästen und Verkleidungen mit einem pressbaren GFK herstellte.

Kein Problem hieß es, die Form müsse nur bauchig und ohne viele Ecken sein.

Also zeichnete ich die »DS22«.

»Ja, das geht so, mit dem Gewichtslimit von etwa 1 Kg kommen wir auch hin, kein Problem, wie viel wollen Sie haben?«

Na, prima, das war wohl die Lösung.

Also stellte ich den Rohling für die Form her, wir machten in einer separaten Form einige GFK-Rümpfe für unsere Mustermode und lieferten den Rohling in der erbetenen Form an besagte Firma.

Zwei Monate später:

»Kommen Sie mal vorbei, wir haben einige Muster gemacht.«

Das war dann der Hammer.

Drei bis vier Kilogramm wogen die nackten Rümpfe.

Sie sahen zwar ganz ordentlich aus, waren aber so nicht zu gebrauchen weil sie entschieden zu schwer waren.

Der Versuch, dünnere Teile zu machen schlug fehl, das Material machte das nicht mit.

Zum Glück hatten wir wenigstens eine Form und so blieb es bei der DS22 beim GFK-Rumpf.

Ende der Insiderinfo.

In der zweiten Jahreshälfte 1973 erhielt ich weitere schöne Aufträge von einigen tausend mechanischen Bausätzen. Die Rumpfbausätze der COBRA und der DS22 machte Hegi. Ich freute mich und gab die entsprechenden Aufträge an meine Lieferanten.