

Schlüter Modellbau

Spätherbst 1973.

Kavan war inzwischen mit einem »JETRANGER« auf dem Markt und hatte das Modell mit Brunos Hilfe und unter Verwendung der von mir entwickelten durchgehenden Stabilisierungsstange mit den Steuerflügeln flugfähig gemacht. Das berührte zwar das von mir angemeldete Patent, aber das war noch nicht rechtskräftig.

Graupners »BELL 212« war ein Konkurrent geworden, es gab zwar eine Reihe von Problemen mit dem hängend angeordneten Motor und der kollektiven Blattverstellung bei der schnell mal die Rotorblätter hinten im Rumpf einschlugen, aber die inzwischen herangereiften Werkspiloten führten das Modell stets mit Bravour und gekonnt vor.

Außerdem hatte Graupner ein hervorragend organisiertes Vertriebsnetz über den Fachhandel.

Die Produktion bei mir lief, rund dreitausend von Hegi bestellte Bauteile waren bei den Zulieferern in Arbeit, mein Betrieb war inzwischen auf fünf bis sechs Mitarbeiter angestiegen. Hegi machte nach wie vor die Rumpfbausätze nach meinen Angaben im eigenen Haus einschließlich Werbung, Verkauf und Ersatzteillager.

Man verkaufte offenbar gut, also ging es auch mir und meiner Mechanikproduktion gut. Mit dem Marktgeschehen und dem eigentlichen Verkauf hatte ich nichts zu tun, der einzige Maßstab

für mich waren die Bestellungen von Hegi und danach musste alles perfekt laufen, zumal auch die Zahlungen fristgerecht kamen.

Da ich keine langen Übergangszeiten zwischen Lieferantenrechnungen, meinen Lieferungen und Rechnungen an Hegi und der Zahlung dieser Rechnungen hatte, liefen auch größere Stückzahlen gut und ohne übermäßige Zwischenfinanzierung.

Dann kam ein schrecklicher Brief, Absender Schuco-Hegi Nürnberg:

»Es tut uns schrecklich leid, aber wir müssen die letzte Bestellung der dreitausend Bausätze stornieren, wir haben uns verkalkuliert, den Markt und die Lagerbestände falsch eingeschätzt. Ihre letzte Lieferung werden wir noch zahlen aber dann ist Schluss.«

Werde ich denn nie Ruhe mit dieser blöden Hubschrauberproduktion haben?

Schon wieder ein Tiefschlag.

Ich war wirklich verzweifelt denn jetzt ging es nicht mehr um ein paar Bausätze sondern um dreitausend Stück.

Die hatte ich bestellt.

Die musste ich bei meinen Zulieferern abnehmen und bezahlen.

Die Produktion zu stoppen war zu spät. Einige Teile waren fertig, andere in Arbeit, für andere war das Material da.

Es war nicht aufzuhalten.

Was mache ich denn nun mit dreitausend Mechaniksätzen?

Woher bekomme ich die dazu notwendigen Rumpfbausätze?

Und sind dafür denn überhaupt entsprechende Käufer da?

Wenn Hegi das Zeug nicht los wird wieso dann ich?

Hatte Hegi sich so total verschätzt?

War die Konkurrenz von Graupner und Kavan doch größer als angenommen?

Beide Konkurrenten warben damit, dass ihre Modelle »Kollektiv Pitch« hätten und die Werkspiloten dieser Firmen – alles ehemalige Schlüter-Flieger – führten ihre Modelle auch meist sehr gekonnt vor. Das sah alles so einfach und problemlos aus.

War ich mit meiner Konstruktion überhaupt noch up to date oder hatte ich die Weiterentwicklung und den Markt verschlafen?

Da erfuhr ich einige Interna aus dem Hause Hegi:
So schlecht würden meine Hubschrauber gar nicht laufen. Zwar nicht in der Stückzahl wie ich sie aus den Bestellungen an mich rückrechnete, aber immerhin laufe das Geschäft doch nicht schlecht. Die Stornierung sei eher in dem Umstand zu suchen, dass Hegi generell schon seit längerem finanzielle Probleme hat und nicht ohne Grund sei Bernhard zu Graupner abgewandert.

Das war schon etwas tröstlicher.

Also fahre ich nach Nürnberg zur Geschäftsführung der Nürnberger Spielwarenmesse, schildere meine Lage und bettele förmlich um einen Stand für die Spielwarenmesse im Februar 1974.

Und, es ist kaum zu fassen, ich bekomme einen Stand!
Zwar nur drei mal drei Meter klein und doch für mich soooo groß und das alles mitten in der Modellbauhalle unter den viel besuchten großen Firmen.
Schon wieder mal Glück!

Also ab nach Hause, sofort zur Bank, ich brauche Finanzhilfe.
Ganz unbekannt war ich ja nicht, alle Zahlungen liefen dort über mein Konto, die Umsätze waren recht ansehnlich geworden und der Bank waren solche Kunden ja auch durchaus recht.

»Machen Sie uns mal einen Geschäfts- und Finanzierungsplan.«

Hatte ich noch nie gemacht aber ich gab mir Mühe, baute alles logisch auf, setzte auch ein paar Wenn und Aber ein und kam zu

dem Schluss, dass ich zeitweise bis zu einer halben Million DM Kredit brauchen würde. Bei den Zahlen wurde mir manchmal schwindelig, ich rechnete mehrfach nach, aber es stimmte.

Dann saß ich vor einem Gremium von wichtigen Bankern.

»Ihr Geschäftsplan ist in der Gestaltung und Aufmachung zwar unüblich doch er ist übersichtlich und scheint logisch zu sein aber Ihre Finanzierungsrechnung verstehen wir nicht ganz.«

»Ganz einfach:

Ich habe mit meinen Lieferanten drei Prozent Skonto vereinbart wenn ich innerhalb von drei Wochen nach Lieferung und Rechnung bezahle. Wenn ich von Ihnen, der Bank, einen Kredit für sechs Prozent bekomme, dann kann ich mit dem Skonto die Zinsen für ein halbes Jahr decken. In dieser Zeit habe ich die Bau-sätze allemal und mit einem guten Gewinn verkauft. Ich muss also in meine Kalkulation keine Finanzierungskosten einbauen.«

Für sechs Prozent bekam ich den Kredit zwar nicht, aber ich bekam ihn!

Dann überarbeitete ich meine Kalkulation und beschloss, ausschließlich über den Fachhandel zu verkaufen. Das trieb zwar den Verkaufspreis hoch und schmälerte den Erlös erheblich aber ich musste auch dreitausend Satz verkaufen und das ging mit Sicherheit nicht ohne den Fachhandel.

Außerdem war die Messe Nürnberg eine reine Fachhandelsmesse.

Jetzt musste möglichst noch ein neues Modell her in das die Mechanik passte.

Ich hatte Kontakt zu einem Kurt Saupe aus der Schweiz, der hatte eine »GAZELLE« gebaut, die sah sehr gut aus und flog auch sehr gut und die war mit meiner Mechanik ausgerüstet.

Das müsste passen.

Also rief ich Kurt an, schilderte die Situation und bekam von ihm postwendend einen Musterrumpf als Modell für eine eigene GFK-Form. Die »GAZELLE« konnte dann auch schnell und mit nur wenigen Änderungen gebaut werden und so hatte ich noch

Zeit zum Herstellen der Bauanleitung und zur Messe ein neues Modell.

Dann komplettierte ich noch einen schon früher konstruierten Rotorkopf mit Kollektiv Pitch, nur um der Konkurrenz etwas entgegenhalten zu können, bastelte Prospektmaterial zusammen und bereitete mich auf meine erste, selbst beschickte Messe vor.

Das alles geschah im Dezember 1973 und Januar 1974 und dann stand ich im Februar 1974 auf meinem kleinen Stand in Nürnberg:

»Schlüter Hubschrauber Modellbau«
Vertrieb nur über den Fachhandel.

Das war dann doch eine kleine Sensation, damit hatte keiner gerechnet.

Ich bekam erstmals eigene und direkte Kontakte mit dem Fachhandel und mit ausländischen Vertretungen, meine Händlermarge wurde akzeptiert und ich verkaufte gut.

»Das hätten Sie schon früher machen sollen« war die allgemeine Reaktion.

Ja, hätte ich vielleicht tun können. Jetzt aber, unter dem Zwang, dreitausend Bausätze verkaufen zu müssen, jetzt musste ich es tun.