

## Lach - und Sachgeschichten — rund ums Islandpferd

Heute: Vom Islandpferde-Zubehör-Fachverkäufer.

Von Tatjana Brandes

Liebe Islandpferdefreunde. Wir alle kennen ja die berühmten Lach- und Sachgeschichten von der Maus. Für den Tölt.Knoten erzählt uns Tatjana Brandes das Pendant aus der Islandpferdewelt. Aber Vorsicht: Humor ist bei uns auch schon mal böse und schwarz.



Das ist Herr Werner Haferkeim. Er ist Islandpferde-Zubehör-Fachverkäufer. Und weil er das ist, hat er auch einen Internet-Laden. Und einen Verkaufsraum auf seinem Gestüt. Denn leider wirft das Handeln mit Islandpferde-Zubehör nicht genug Geld ab, als dass man davon standesgemäß leben und der neue SUV davon bezahlt werden kann. Darum handelt der Islandpferdezubehör-Fachverkäufer auch noch gleichzeitig mit Islandpferden.

Das ist praktisch, liefert diese Tatsache doch das Equipment-Verkaufsargument Nr. 1: "Das benutzen wir auf unserem Hof schon seit Jahren erfolgreich!"

Dass kaum eines der Pferde vom Werner-Haferkeim-Gestüt wirklich irgendwo mal Erfolge vorzeigen kann, wird dabei von Herrn Haferkeim wie auch von seinem potentiellen Opfer gern übersehen.

Klingt komisch, ist aber so.

Und so bringt Herr Haferkeim lieblos in Reihe und in Einheitsgröße gefertigte "Töltsättel" an jeden Mann und jede Frau, ganz gleich, wie das Gebäude des dazu gehörigen Pferdes beschaffen ist.

Auch die immer öfter gestellte Frage "In welchen Kammergrößen gibt es den Sattel denn?" wird stereotyp mit dem wohl hypnotisch wirkenden Satz "DER passt auf jedes Pferd!" beantwortet.



Kritisch blickende Kunden werden dann noch mit dem schon erwähnten Verkaufsargument Nr. 1: "Ja, genau mit diesem Sattel reiten wir schon seit vielen Jahren auf unserem Gestüt!" überzeugt.

Dass der Sattel vor zwei Minuten noch als "Weltneuheit", beziehungsweise als „eine brandneue Entwicklung gemeinsam mit dem Benny Bennisson aus Island" oder besser noch als "Antwort auf den von einem klassischen Reitmeister mitentwickelten neuen Island-Dressage" angepriesen wurde und somit eigentlich nicht schon seit Jahren auf die Pferderücken von Herrn Haferkeims Pferden wirken kann, fällt als Ungereimtheit ebenfalls nicht auf, weil der Herr Haferkeim grad noch einstreuen kann:

"Der Sigg/Bigg/Haukur Dingsbumsson reiten auch damit."

Und weil der Sattel so gut passt, verkauft Herr Haferkeim gleichzeitig noch das Antirutschpad "Koki". Und sicherheitshalber fürs Gelände auch noch den Schweifriemen "Sigg" und den Vorgurt "Biggi".

Klingt komisch. Ist aber so.

Wenige Wochen später stehen die Kunden dann noch einmal im Laden von Herrn Haferkeim. Denn weil das eigene Pferd die Vorteile dieses tollen Sattels, der wirklich auf jedes Pferd passt, einfach nicht zu schätzen weiß und mit weggedrücktem Rücken nur noch Schweinepass läuft, holt man sich fachmännischen Rat von Herrn Haferkeim.

Und fährt mit Gewichtsringen, Zwei-Kilo-Ballenboots, Schlaufzügeln (natürlich die, die extra für Islandpferde sind!), Smart-Jock – sowie einem leerem Portemonnaie wieder nach Hause.

Herr Haferkeim ist darüber natürlich unheimlich froh. Auch, weil er weiß, dass der Kunde im

nächsten Jahr wieder beim ihm auf der Matte stehen und einen neuen Sattel brauchen wird – natürlich einen, der wieder auf jedes Pferd passt und der von allen bekannten Islandpferde-Sportreitern benutzt wird. Der alte Sattel ist natürlich nicht mehr im Programm - dafür aber die tolle "brandneue" Weiterentwicklung, die im wahrsten Sinne des Wortes "bahnbrechend" ist.

Leider kann der alte Sattel nicht zurück genommen werden ("Dafür haben Sie ja sicher Verständnis!"), aber dafür gibt es den "Super-Tölt-Brandneu-und-natürlich-auch-für-klassische-Dressur-Qualitätssattel" statt für 1.500 Euro jetzt für 1.300 Euro. Dass der Sattel schon drei Monate später als "Auslaufmodell" für 1.100 Euro gehandelt wird und gebraucht praktisch unverkäuflich ist, das verschweigt Herr Haferkeim verständlicherweise lieber.

Der Kunde freut sich sehr über soviel Entgegenkommen und greift wieder einmal tief in seine Tasche. Schließlich hatte er ja ein ganzes Jahr lang Zeit zum Sparen. Und natürlich wird er mit dem neuen Sattel im nächsten Jahr wieder auf der Matte stehen - und wieder eine wirklich sensationelle Weiterentwicklung auf dem Sattelmarkt erstehen. Zum Vorzugspreis für besonders treue Kunden, versteht sich.

Klingt komisch, ist aber so.

So, liebe große und kleine Islandpferdefreunde, das war die Geschichte vom Islandpferdezubehör-Fachverkäufer Werner Haferkeim. Wenn sie Euch gefallen hat, dann erzählen wir Euch beim nächsten Mal etwas über den Islandpferde-Ausbilder.

Text: Tatjana Brandes / Zeichnung: Brigitte Dubbick

© töltknoten.de 2013

© töltknoten.de