

Eine Ikone maßgefertiger Sättel in Australien

Wäre Peter Horobin ein Pferd, man würde ihn als extrem selten bezeichnen. Selten, weil er einer der letzten wenigen Sattellemeister in Australien ist, die ihre maßgefertigten Sätteln selbst entwerfen und herstellen.

In den 1970er Jahren war Peters Vater Keith ein sehr erfolgreicher Jockey in Australien. Nach einem verheerenden Sturz, in dem sich Keith einen Halswirbel brach, entschied sich die Familie jedoch, Peter und seine drei jüngeren Geschwister nach Hannover, Deutschland, zu schicken, damit Keith wieder zu Kräften kommen konnte.

Während seiner Zeit in Hannover beginnt Peter im Alter von 15 Jahren seine Jockey Ausbildung. Er verbrachte seine Jugendjahre mit Reisen und Reiten in England, Deutschland und Frankreich. Er gewann dabei mehr als 50 Rennen und wurde als Deutschlands bester Amateurreiter eingestuft.

In Deutschland begann Peter auch eine Ausbildung der anderen Art bei einem der ältesten und größten Sattellemeister der damaligen Zeit – Passier. Er war gerade einmal 16 Jahre alt und ihm lag die Welt zu Füßen.

„Als ich zunächst bei Passier anfang, war es für mich nur ein Job. Aber je mehr ich mich damit beschäftigte, desto mehr wurde das Handwerk meine Leidenschaft.“, sagt Peter.

„Während meiner Ausbildung wurde ich gebeten, ein Zaumzeug für den Präsidenten Argentiniens zu entwerfen, welches ihm bei einer Zeremonie in Deutschland überreicht wurde. Das war eine ziemlich gewaltige Aufgabe für einen Jungen meines Alters.“

„Als ich meine Sattelmacher-Ausbildung beendete, war ich über 1,80 Meter groß und zu schwer, um als Jockey weiterzumachen.“

„Meine ganze Familie entschied sich, zurück nach Australien zu kehren und ich hatte mich damals schon dafür entschieden, dass ich Sattler werden wollte. Ich habe mein erstes Unternehmen 1985 gegründet.“

Als Peter zurück nach Australien ging, war sein erstes Unternehmen als Ozzie Design Saddlery bekannt. Später würde er den Namen zu Peter Horobin Saddlery (PHS) ändern und einer der kultigsten und erfolgreichsten Sattler Australiens werden.

1985 traf Peter seine jetzige Frau Julie in einer lokalen Disko auf der Mornington-Halbinsel südlich von Melbourne. Julie war Krankenschwester und die beiden verliebten sich sofort ineinander. Zusammen bekamen sie zwei Kinder, Marlee und Rhys.

PHS ist weitestgehend ein Familienunternehmen mit Rhys, der nicht nur Sättel herstellt, sondern auch für Sattelanpassungen durch das Land reist. Mit Peters Unterstützung konzentriert sich Marlee darauf, die Marke PHS im Ausland aufzubauen, beispielsweise in Neuseeland, Japan, Australien und Europa.

Julie beschäftigt sich mit der administrativen Seite des Unternehmens und beschreibt ihr Rolle damit, dass sie „sicherstellt, dass Peter zu vereinbarten Zeiten an vereinbarten Orten“ auftaucht. Familienwerte sind der Kern des Erfolgs der PHS-Marke.

„Unser Unternehmen baut auf denselben Werten auf, die wir als Familie teilen – Ehrlichkeit, Transparenz und eine Leidenschaft für das, was wir tun. Wir haben auch Spaß in unserer Familie und unserem Unternehmen – schließlich ist es letzten Endes die Entscheidung für einen bestimmten Lebensstils.“

„Manchmal ist es schwer, Teil eines Familienunternehmens zu sein – wir verbringen so viel Zeit miteinander und manchmal stimmen wir in gewissen Punkten nicht überein.“

„Wir sind inzwischen als Familie sehr gut darin, Probleme schon in der Entstehung anzusprechen. Wir arbeiten dann als Team zusammen, um den besten Weg zu finden, mit dem Problem umzugehen, und dann weiterzumachen.“, erzählt Peter.

Peter hat Rhys in der Kunst der Sattelherstellung und –anpassung ausgebildet und begleitet und ist zurecht ziemlich stolz auf das Mitwirken seines Sohnes.

Er sagt: „Rhys ist für unser Unternehmen sehr wichtig und ich bin stolz auf sein Können. Er ist sehr gut in dem, was er macht, und die Art, wie er die Kundinnen und Kunden mit Geduld und Respekt behandelt, ist wundervoll anzuschauen.“

„Als ein Familienunternehmen ist es wichtig für uns, dass unsere Sättel alle nach folgenden Prinzip hergestellt und vermarktet werden: außergewöhnlicher Qualität, einhergehend mit einem herausragendem Kundenservice und das Transparenz und Ehrlichkeit alles begleitet, was wir machen.“

„Angetrieben von einer Leidenschaft für unsere Arbeit hoffen wir, dass sich das in unserem Produkt und unserem Umgang mit den Kundinnen und Kunden spiegelt. Wir wissen dass dies unsere Kunden begeistert und mit Freude in unseren Sätteln reiten. Wir wollen, dass es eine einzigartige und besondere Erfahrung ist.“

Als Jockey erschien es Peter logisch, dass sein Unternehmen sich anfangs auf die Herstellung von Sätteln für die Pferderennsportindustrie konzentrieren sollte. Von Anfang an entwarf er jeden einzelnen der unterschiedlichen Rennsättel von Grund auf.

Er erklärt: „Als ich anfing, entwarf und produzierte ich meine eigene Marke an Rennsätteln. In diesem Prozess verband ich das Beste von dem, was ich während meiner eigenen Zeit in Rennsätteln erlebt hatte mit dem Können welches ich bei passier erworben habe.“

„Ich arbeitete viel mit Teilnehmern der Pferderennsportindustrie zusammen, so dass ich etwas auf den Markt bringen konnte, das vorteilhafter war als alles, was damals verfügbar war.“

In der Pferderennsportindustrie konnte Peter die Marke PHS als Marktführer etablieren. So war es logisch, dass der innovative Sattelmeister sein Produktangebot ausweitete und begann Dressur- und Springsättel zu entwerfen.

„Nachdem die Entscheidung gefallen war, die Herstellung auf Dressur- und Springsättel hinzuzunehmen, fing ich mit dem Design-Prozess an. Allein der Entwurf und die Entwicklung eines Sattelbaums können bis zu zwei Jahre dauern. Sobald der Sattelbaum fertiggestellt ist, kann der Sattel gebaut und getestet werden. Das Testen selbst ist eine sehr zeitaufwändige Angelegenheit.

„Jeder Sattel wird nach internationalem Standard auf seine Flexibilität und Stärke geprüft und dabei bekommen wir Rückmeldungen über Feinheiten, die noch abgestimmt werden müssen.“

Peter hatte schon immer ein starkes Interesse an der Mechanik, sowohl jener des Reiters als auch des Pferdes, und verbringt sein Leben damit, immer wieder innovative Designs auf dem neuesten Stand der Forschung zu entwickeln und herzustellen.

Manchmal kann Inspiration aus unerwarteten, aber logischen Ecken kommen.

„Das Konzept und die Inspiration für den PH Amazone kam von dem Fahrradsitz für Frauen. Der war damals eine revolutionäre Innovation. Ich kannte die Anatomien von Reiterin und Reiter und die Auswirkungen des weiblichen und männlichen Beckens, weswegen ich mich daran machte, einen sogenannten frauenfreundlichen Sattel zu entwerfen.“

„Der Sattel war auch so designt, dass das Kopfeisen und die Kissen angepasst werden konnten. Ich hatte nicht erwartet, dass der Sattel so erfolgreich sein würde und sein Spitzname für immer bleiben würde“, erzählt er.

Der PH Amazone wurde einer von Peters meistverkauften Sätteln und es öffnete ihm Tür und Tor zu einer Vielzahl von Topreiterinnen und Reitern die immer noch in seinen Sätteln reiten.

Mit der Bescheidenheit, die Peter eigen ist, sagt er: „Ich erinnere mich daran, wie ich zu meiner ersten Messe in Clarendon ging und jemand mir die Frage stellte, ‚Wer reitet in deinen Sätteln?‘ und es mir damals peinlich war zu antworten ‚Niemand‘“.

„Seitdem hatte ich Olympia Reiter, Australische Grand Prix Reiter sowohl in Dressur- als auch im Springreiten, das Pferd des Jahrhunderts in Dänemark, Spitzenausbilder und Pferdeexperten aller Disziplinen und auch Jockeys, die den Melbourne Cup gewinnen, reiten in meinen Sätteln.“

„Es ist sehr motivierend, dass diese Reiterinnen und Reiter sich alle für die Sättel entschieden haben, die ich designt und hergestellt habe. In der Lage zu sein, die eigene Erfindung auf den Markt zu bringen und dann von allen Seiten unterstützt zu werden, macht mich sprachlos.“

„Ohne die Unterstützung meiner Kundinnen und Kunden wäre die Marke einfach nicht dort, wo sie heute ist.“

Bei dem vielfältigen Angebot ist es nicht leicht für einen Sattelhersteller, auf dem globalen Markt Fuß zu fassen. Tatsächlich kann man soweit gehen zu sagen, dass die Herausforderungen der langen Entfernung es für einen Australischen Sattelhersteller noch weiter erschweren, im Ausland erfolgreich zu sein.

Peter erklärt: „Wir haben einen hervorragenden Job getan und unsere Marke im Ausland vermarktet und verkauft. Das ist ziemlich schwere Arbeit für uns, weil wir soweit entfernt sind. Das bedeutet jedoch lediglich, dass wir noch mehr über uns hinauswachsen müssen um erfolgreich zu sein.“

„Im Vergleich mit dem US-amerikanischen oder europäischen Markt ist der Australische Markt unfassbar klein und es ist ein wirklich hartes Geschäft. Außerhalb Australiens sind wir besonders in Dänemark und in Neuseeland präsent.“

„Inzwischen ist der richtige Zeitpunkt gekommen, um nicht nur in diesen Ländern unser Angebot weiter auszubauen, sondern unser Geschäft auch auf andere Länder auszuweiten.“

Die familiäre Atmosphäre, die Peter geschaffen hat, reicht bis zu seinen Partnerinnen und Partnern in Australien und im Ausland. Es handelt sich um ein globales Team mit den gleichen Werten wie die Horobin Familie – im Geschäft und in im Leben.

„Länder wie Japan legen beispielsweise viel Wert auf Kultur und Respekt. Es dauert lange, bis man in einen Markt wie Japan einsteigen kann und man muss sich das Vertrauen der Japaner erst verdienen.“

„Wir schätzen uns sehr glücklich, dass Gleichgesinnte aus solchen Ländern auf uns zugekommen sind. Ich glaube, nur so können wir langfristig in solchen Ländern erfolgreich sein.“

„Wenn ich die Kriterien in ein paar wenigen Punkten zusammen fassen müsste, wie man global wettbewerbsfähig wird, dann wäre das Ehrlichkeit im Geschäft, die Gewährleistung einer guten Qualität und guter Dienstleistungen, Anpassungsbereitschaft und Loyalität.“, sagt er.

„Mit neuen Technologien, sehr viel Erfahrung und Innovation konnten wir unsere Sättel nicht nur so designen, dass es viel einfacher ist, sie schnell angepasst an verschiedene Pferde zu produzieren. Sondern wir haben sie auch so entwickelt, dass die Sättel viel einfacher verändert und vor Ort angepasst werden können, was das Ganze viel angenehmer für die Kunden macht.“

„Wir haben unsere Dienstleistungen zweigeteilt, um den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden. Wir haben die ‚Tailer Made‘-Reihe, welche aus Sätteln besteht, die jederzeit erhältlich sind und leicht vor Ort angepasst werden können. Die andere ist unsere ‚Bespoke Range‘, welche vollständig von Anfang bis Ende spezialgefertigt wird. Unsere Kunden haben so die Möglichkeit, Sättel von der Stange oder maßgeschneidert einzukaufen, je nachdem wie eilig sie es haben.“

„Wir stellen auch fortgehend neue, faszinierende Maßanfertigungen her. Zum Beispiel habe ich gerade einen Rennsattel aus Krokodilleder für einen unserer australischen Jockey Champions, Hugh Bowman, hergestellt und ich beginne bald mit der Anfertigung eines Straußenledersattels für eine Kundin in Österreich.“

Angesichts der schier unendlichen Auswahl an Waren und Dienstleistungen für Reiter, müssen sich Konsumenten entscheiden, ob sie ein Produkt mit einer durchschnittlichen Qualität schnell geliefert bekommen möchten oder doch etwas länger warten für eine hohe Produktqualität.

„Ich bin schon vielen Reitern begegnet, die lieber einen günstigeren Sattel mit kurzer Lieferzeit gekauft haben, nur um dann nach recht kurzer Zeit festzustellen, dass die Qualität der Sättel nicht lange anhält.“

„Sie schwenken dann um auf qualitativ hochwertige Sättel, die lange Bestand haben. Ich denke, dass die Philosophie des einmal Kaufens immer noch Bestand hat.“

„Vor vielen Jahren haben wir uns Sorgen gemacht, wenn eine neue, viel günstigere, minderwertige Marke auf den Markt kam. Jeder würde davon reden und wir hatten Sorge, dass unsere Umsätze Verluste verzeichnen könnten.“

„Jetzt ist die Pferdeindustrie jedoch so gewachsen und wir sind bei unserer Philosophie geblieben, Qualitätsprodukte zu liefern, dass unser Geschäft konstant geblieben ist.“

Auf dieselbe Weise, wie sich das Kaufverhalten der Konsumenten verändert hat, sind auch Werkzeuge und Technologien weiterentwickelt worden, die Peter ermöglichen, eine Vielfalt an Sättel herzustellen. Unabhängig davon wie und wo die Sättel hergestellt werden, Sattelbaukunst wird immer noch als ein Handwerk gesehen, das gelernt werden muss. In den letzten 30 Jahren hat Peter über 20 „stitcher“ und Sattellehrlinge ausgebildet.

Er sagt: „Sattler sind wie Schneider. Bei PHS stellen wir unsere Sättel nach dem deutschen System her – auf die Art wie es Passier der Fall ist. Jede Person hat eine spezielle Aufgabe oder einen Produktionsschritt, auf die sich ausschließlich konzentriert. Es ist eine schrittweise Produktion, die zusammengeführt wird.“

„Natürlich gibt es viele verschiedene Instrumente, um die Herstellung einfacher zu machen – wie beispielsweise Schneidemaschinen für Leder, die das Leder automatisch zurechtschneiden, anstatt wir dies von Hand machen müssen; aber das Meiste ist immer noch sehr manuell.“

In seiner Werkstatt auf der Mornington-Halbinsel in Victoria hat Peter eine beeindruckende Kollektion an Werkzeugen zur Sattelherstellung, von extrem scharfen Messern bis hin zu Polstereisen. Sein wertvollster Besitz ist eine Reihe an nicht mehr erwerblichen Originalwerkzeugen von einem Sattler in New South Wales.

„Nachdem wir mit den Werkzeugen fertig sind, ist es Rhys und meine Aufgabe sicherzustellen, dass am Ende des Sattelherstellungsprozesses alle Kundenanforderungen umgesetzt wurden. Das erfordert nicht nur viel Fähigkeit und Wissen, sondern auch eine gute Kenntnis sowohl des Produktes als auch der Anatomie von Pferd und Reiter.“

„Das ist der Punkt, an dem es extrem wichtig ist, dass die Sattelanpassung eine außergewöhnlich hohe Qualität hat. Die englische Produktionsweise, wie sie seit Jahrhunderten war, ist –es gibt eine Person , die den Sattel von Anfang bis Ende herstellt.“

„Bis heute bringe ich meinen Arbeitskollegen bei, auf dem höchsten Standard und mit den besten Materialien aus nachhaltigen und ethisch vertretbaren Quellen zu arbeiten“, erklärt er.

Peter hat viel Zeit darauf verwendet, die besten ethischen Materialien zu finden, die für die Sattelherstellung gebraucht werden und dabei gleichzeitig die Nachhaltigkeit der Materialien im Blick zu behalten. Während die meisten Materialien relativ leicht zu beschaffen sind, bleibt ein wesentlicher Bestandteil eines jeden Sattels eine Herausforderung – das Leder.

„Wir benutzen 100% Leder; früher haben wir ausschließlich australisches Leder verwendet, aber das machen wir inzwischen nicht mehr, da es aufgrund der harschen Wetterbedingungen und des leider immer noch gebräuchlichen Stacheldrahtes tendenziell beschädigt ist. Wir benutzen weder synthetische Materialien, noch besonders weiches Leder, weil dieses nicht die Langlebigkeit aufweist, die wir suchen.“

„Es gibt einen weltweiten Mangel an Leder und als Ergebnis sind die Preise gestiegen; mit steigender Weltbevölkerung wächst auch die Nachfrage weiter. Im Moment beziehen wir unser Leder aus Italien und Deutschland. Die Qualität und das Angebot in beiden Ländern werden als die besten erachtet.“, sagt er.

Peter bewundert die Veränderungen, die junge Generationen im Bereich Nachhaltigkeit machen, und die Verantwortung, die sie bei ihren Einkäufen übernehmen.

Marlee und Rhys haben Peter gezeigt, wie wichtig Nachhaltigkeit ist. Sie haben Peter dazu bewogen, sich mit dem woher und wie der Rohmaterialien, die er verwendet, zu beschäftigen.

Er sagt: „Kunden fällen ihre Entscheidungen nicht mehr nur auf Basis des Aussehens eines Produktes, sondern auch wie es hergestellt wurde und wer es hergestellt hat. Das Öko-Zeitalter ist eingebrochen und die Frage ‚Wo und wie wurde mein Sattel hergestellt?‘ wird immer wieder gestellt.“

„Das erfordert Aufklärung über das Produkt, das der Kunde kauft, und eine soziale Verantwortung der Hersteller des Produktes. Zum Beispiel kaufe ich nur ethisch hergestelltes, gewachsenes Garn, da dieses umweltfreundlicher ist.“

„Das patentierte Leder, das wir für unsere Ledersättel verwenden, ist von bester Qualität und unter den höchsten Ethikstandards hergestellt. Das Leder für den Reitsport kommt aus Deutschland mit den höchsten Standards während des Gerbverfahrens.“

Das PHS-Team ist die Vermarktung der Sättel an eine neue Generation, die ethisch produzierte Güter bevorzugt, angegangen und hat sich von ihrer alten Marketing-Strategie verabschiedet.

Peter und sein Team haben seit der Gründung von PHS wortwörtlich tausende Sättel produziert und weltweit verkauft. Ein Sattel jedoch hat einen besonderen Stellenwert für ihn: der Sattel, den er für seine Tochter Marlee gebaut hat.

„Es gibt einige Sättel in der Reiterwelt, die ich für Marlee gemacht habe. Sie haben einen Stempel mit ‚Marlee‘. Ich begegne ihnen immer mal wieder irgendwo. Dann werde ich ziemlich emotional, weil ich so viele für sie und ihre Ponies hergestellt habe. Es ist dann, als würde ich ihre Lebensgeschichte noch einmal sehen, denn jeder Sattel erinnert mich an den Abschnitt in ihrem Leben, in dem ich ihn hergestellt habe.“

Peter Horobin Saddlery hat seit den Anfängen im Jahr 1985 einen weiten Weg zurückgelegt und auch die Zukunft sieht vielsprechend aus für das Familienunternehmen – trotz der hohen Konkurrenz. Während Peter immer wieder

betont, dass ihre maßgefertigten Sättel eine Nische bleiben werden, mit qualitativ hochwertiger Handwerkskunst als Grundprinzip des Unternehmens, wird das Team dennoch seine Geschäfte weiterhin ausweiten.

„Die spannendste Innovation, an der wir gerade arbeiten, ist die Entwicklung des ‚StrideFree‘-Sattelbaumes, welcher seit 2014 Teil meiner Übungs- und Rennsättel ist. Es ist eine meiner großen Leidenschaften, die Sättel im Pferderennsport zum Wohle und der Gesundheit des Pferdes zu verbessern.“

Der StrideFree-Sattel hat längere und breitere Sattelbaumpunkte mit gebogenen Enden, welche der Schulter des Pferdes einen größeren Rotationsspielraum ermöglichen. Peter möchte das preisgekrönte Design auch weiterhin entwickeln und vermarkten.

„2014 hat dieser Sattelbaum den International Trade Award bei BETA in Großbritannien gewonnen. Seitdem wird der Sattel von der Pferderennsportindustrie in Frankreich, Großbritannien und anderen Teilen Europas begeistert angenommen.“

„Für uns war es eine natürlich Weiterentwicklung, denselben Sattelbaum in einen neuen und spannenden Springsattel (*show jumping saddle*) einzubauen, den wir den StrideFree Melbourne getauft haben“, sagt er.

Ein Alleinstellungsmerkmal von Peter, das ihn von anderen Herstellern hervorhebt, ist sein anhaltendes Engagement für Innovation und seine Leidenschaft, neue Produkte zu entwerfen und auf den Markt zu bringen. Es ist eine Eigenschaft, die sich in der ganzen Familie wiederfindet.

„Bei uns gibt es ständig etwas Neues. Manchmal mache ich Marlee ganz verrückt damit, dass ich ständig über das nächste Design nachdenke, das nächste Abenteuer! Erst vor Kurzem habe ich einen meiner Pferderennreiter von einem tollen neuen Reitstiefel erzählt, den ich gerne entwickeln möchte.“

„Ich konnte Marlee schon sagen hören: ‚Papa – wir verkaufen keine Reitstiefel! Hast du überhaupt eine Idee, wie zeitaufwändig es wäre, sie zu vermarkten, zu verkaufen oder zu lagern?‘“

„Ich wollte mal Pilot werden, weil ich schon immer fliegen wollte, aber ich hätte mir auch vorstellen können, Chirurg zu werden. Nun gut, als Näher (stitcher) habe ich eine ziemlich ruhige Hand, also vielleicht hätte ich eher die Laufbahn verfolgen sollen, als Marlee ständig in den Wahnsinn zu treiben mit meinen ganzen Ideen“, meint er und lacht aus vollem Herzen.

Trotz seiner Leidenschaft für Innovation ist Peter auch bewusst, dass seine Familie realistisch bleiben muss mit dem, was sie produzieren können, wo sie ihre ganze Energie hineinstecken – und wo eben nicht. Er glaubt aber auch, dass es wichtig ist, gute Ideen zu hegen und zu pflegen.

Die Geschichte hinter dem weltweiten Erfolg von PHS ist eine über Innovationen, starke Werte, Leidenschaft und harte Arbeit. Während Peter und sein Team von PHS Teil einer seltenen Sorte von australischen Sattelerstellern ist, gibt es keinen Zweifel daran, dass ihnen die Welt zu Füßen liegt und dass sie auch weiterhin erfolgreich sein werden.

Bekanntgabe – Equine Magazine hat keine Gegenleistungen in Form von Produkten oder Dienstleistungen von Peter Horobin Saddlery für diesen Beitrag erhalten.

Übersetzt aus dem Englischen von Magdalena Rodekirchen.