

## Auf der Suche nach dem richtigen Islandpferd

Irgendein Pferd ist schnell gekauft: Aussuchen, Bezahlen, Mitnehmen - die Probleme beginnen zu Hause. Das passende Pferd zu finden kann ein langer, beschwerlicher Weg voller Fallstricke und Fettnäpfchen sein – es gefunden zu haben, ist das sprichwörtliche Glück der Erde.

Wenn die Voraussetzungen stimmen und das Profil des Pferdes festgelegt ist, kann die Suche beginnen.

### Informationsphase

Einen ersten Einblick in den Islandpferdemarkt bieten die Anzeigenteile einschlägiger Zeitschriften, Vereinszeitungen und das Internet. Natürlich darf man nicht alles wörtlich nehmen: Papier ist geduldig, die Webseiten erst recht, und ob der 7jährige Wallach wirklich ein perfektes Geländepferd ist, ist ebenso eine Frage der Interpretation wie die Ausdrücke schmiedefromm, straßensicher, kinderlieb. Und auch der so genannte Festpreis ist eigentlich immer nur Verhandlungsbasis. Trotzdem bieten diese Anzeigen dem Käufer einen Überblick über das Angebot, bevor er mit der konkreten Suche beginnt.

Eine Liste der chancenreichsten Möglichkeiten:

#### - **Islandpferdereitschule**

Es empfiehlt sich immer, einen geplanten Pferdekauf mit seinem Reitlehrer zu besprechen. Er kann bei der Suche nach dem passenden Pferd wertvolle Tipps geben. Manche Reitschulen geben regelmäßig Schulpferde ab, bilden Verkaufspferde aus oder wissen von Einstellern, die ihr Pferd verkaufen. Es ist ein enormer Vorteil, das erste eigene Pferd über einen längeren Zeitraum beobachten zu können und seine Qualitäten und Macken zu kennen.

Ein Reiter, der sich in seiner Reitschule als potentieller Pferdekäufer outet, wird sich bald vor Angeboten, Geheimtipps und Schnäppchen nicht retten können. Jetzt gilt es, Informationen zu sammeln und trotzdem einen kühlen Kopf zu bewahren.

#### - **Islandpferde-Reiter- und Züchterverband**

Der IPZV veröffentlicht sowohl auf seiner Homepage als auch in seinem Verbandsorgan DAS ISLANDPFERD Verkaufsanzeigen seiner Mitglieder. Die meisten Regional- und Ortsvereine haben ebenfalls Lisen von Verkaufspferden, die auch Nichtmitglieder anfordern können.

#### - **Tageszeitung**

In den Tageszeitungen befinden sich Verkaufspferde unter der Rubrik Tiermarkt. Islandpferde werden hier eher selten angeboten.

- **Reiterstammtisch**  
Mitglieder von Reiterstammtischen in der näheren Umgebung helfen häufig gern und kameradschaftlich.
- **Schmied**  
Hufschmiede kommen auf viele verschiedene Islandpferdehöfe und sind immer bestens informiert. Manche sind auch bereit, beim Ausprobieren als Berater zu fungieren.

Der Kreis möglicher Anbieter kann noch erweitert werden:

- **Islandpferdegestüte**  
Große Zuchtbetriebe haben immer Pferde zu verkaufen. Normalerweise bieten sie Pferde jeden Alters mit unterschiedlichstem Ausbildungsstand an. Hier gibt es professionelle Beratung und beste Möglichkeiten zum Ausprobieren. Die größere Entfernung muss nicht unbedingt ein Nachteil sein, auf solchen Betrieben stehen meist mehrere Pferde zur Wahl.
- **Islandpferde-Reitbetriebe**  
Dasselbe gilt für große, gut geführte Islandpferde-Reitbetriebe. Sie bieten vorwiegend erwachsene, gerittene Pferde an, die sich für weniger routinierte Reiter hervorragend eignen können. Unter Umständen ist es möglich, einen Reitkurs zu buchen und verschiedene Pferde intensiv auszuprobieren, um anschließend das richtige Pferd mit nach Hause zu nehmen – oder sich klar zu werden, dass es diesmal eben nicht dabei war.

Die letzte Variante:

- **Kaufgesuche in Zeitungen/Zeitschriften/Internet**  
Diese Möglichkeit hat neben den Kosten für die Anzeige noch einen ganz entscheidenden Nachteil: Wird das gesuchte Traumpferd sehr allgemein beschrieben, passt es auf viel zu viele Pferde. Geht man zu sehr ins Detail, haben alle Anrufer genau das richtige Modell im Stall, was stimmen kann oder nicht!

Das Ergebnis der Informationsphase sollte eine Liste mit Adressen sein, die passende Pferde zu verkaufen haben könnten.

## **Die Realisierungsphase**

Bei allen Gesprächen sollte der zukünftige Islandpferdebesitzer das bereits im Vorfeld entwickelte individuelle Pferdeprofil im Hinterkopf haben.

### **Kontaktaufnahme**

Die Adressen werden nun eine nach der anderen abgeklappert. Dabei wird Geduld nötig sein: die erste Nummer stimmt nicht, die nächste ist besetzt, bei der dritten ist der zuständige Ansprechpartner nicht da, usw. usw. Da heißt es Nachforschen,

Auskunft anrufen, Wahlwiederholung drücken, Geduld haben, nicht aufgeben – irgendwann ist der richtige Adressat an der Strippe!

Folgende Punkte sollten geklärt und am besten schriftlich festgehalten werden:

- Alter
- Charakter
- Umgänglichkeit
- Größe
- Bisherige Reitweise
- Gangarten
- Abstammung
- Bisherige Haltung
- Bisherige Reiter
- Krankheiten
- Farbe
- Preis

Wie stimmen die erfragten Fakten mit dem Profil überein? Garantiert passen einige überhaupt nicht ins Konzept: eines wird zu jung, ein anderes zu klein sein, das dritte ist schon und das vierte wird doch nicht verkauft. Es bleiben vielleicht noch vier oder fünf interessante Adressen, eher weniger.

Mit diesen geht es jetzt in die konkrete Phase des Pferdekaufs.

### **Erste Testphase**

- **Terminvereinbarung**  
Es macht wenig Sinn, überraschend auf einem Islandpferdehof oder bei einem Züchter aufzutauchen, um ein Pferd auszuprobieren. Ohne Terminvereinbarung wird niemand Zeit haben. Bei größeren Entfernungen empfiehlt sich eine Rundtour, auf der gleich mehrere Betriebe abgeklappert werden können.
- **Fachmann**  
Meine dringende Empfehlung ist es, einen vertrauenswürdigen Experten mitzunehmen. Das kann ein Freund sein, der schon zwanzig Jahre reitet, ein bekannter Züchter, der Reitlehrer oder der Hufschmied. Wichtig ist, dass der Auserwählte auf jeden Fall einen kühlen Kopf behält, sehr viel Erfahrung mit Islandpferden hat und die reiterlichen Qualitäten oder Unsicherheiten des angehenden Pferdebesitzers kennt.  
Natürlich muss man damit rechnen, dass jeder Experte seinen Schwerpunkt hat: so wird ein Reitlehrer vorwiegend die Reiteigenschaften bewerten, ein Schmied Beine und Hufe, ein Züchter Abstammung und Gebäude.
- **Video**  
Mit der Videokamera wird das Pferd im Stand, in der Bewegung und unterm Reiter aufgenommen. Den Film kann man zu Hause nochmals in Ruhe, von mir aus auch in Zeitlupe, betrachten, weitere Experten zu Rate ziehen, und das so oft man mag.
- **Vorführen lassen**

Es sagt schon viel über Umgänglichkeit und Charakter aus, wenn man dabei sein kann, wenn das Pferd aus dem Auslauf oder von der Weide geholt wird. Auch Putzen und Satteln sollte ein Interessent aufmerksam beobachten, eventuell sogar selbst alle vier Hufe hochheben. Wie sich das Pferd an der Hand im Schritt und Trab, gegebenenfalls auch im Tölt, vorführen lässt, ermöglicht realistische Aussagen über Charakter, Gehorsam, Nervenstärke und angeborene Gangveranlagung. Das gehört selbstverständlich auf Video dokumentiert.

- **Vorreiten lassen**

Anschließend wird das Pferd vorgeritten (Video). Natürlich darf der Verkäufer die Qualitäten des Pferdes zu betonen, die Schwächen kaschieren, das ist sein gutes Recht. Eben darum ist es gut, das Wunschprofil seines Pferdes im Kopf zu haben und gezielt nachzufragen: Kann der Isländer auch traben? Kann man das Pferd auch mit Gerte reiten? Wie töltet es ohne Glocken?

- **Ausprobieren**

Das Ausprobieren durch den Käufer soll zeigen, ob das Pferd seinen Vorstellungen und Erwartungen entspricht. Wer ein Freizeitpferd zum Ausreiten sucht, wird Naturtölt, Ausgeglichenheit und bequeme Grundgangarten schätzen. Das sichere Kinderreitpferd sollte sich problemlos lenken, durchparieren und beschleunigen lassen. Beim Isländer für den sportlich Ambitionierten spielen die klar getrennten Gänge und der Gehwille eine große Rolle. Auch hier kommt die Videokamera zum Einsatz.

- **Ausprobieren durch Experten**

Wenn ein reitender Experte dabei ist, sollte der nun durch Ausprobieren herausfinden, was in dem Pferd steckt und ob es geeignet ist. Dabei müssen sie die Möglichkeiten und Wünsche des Käufers im Auge behalten und dürfen es nicht danach beurteilen, was sie selbst damit anfangen könnten.

- **Überschlafen und Nachbesprechen**

Nun gilt es Abstand zu gewinnen von den Eindrücken, Schwärmereien, Hochgefühlen und Frustrationen der Testphase. Ein oder zwei Nächte darüber schlafen, ist keine schlechte Idee. Auch das Durchsprechen der Videos mit einem Fachmann kann helfen, um die Pferde untereinander und mit dem Profil zu vergleichen.

Mit größter Wahrscheinlichkeit wird sich herausstellen, dass das Idealpferd, das alle Erwartungen erfüllt, (noch) nicht geboren ist und Abstriche gemacht werden müssen. Spätestens jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, wo die Wertigkeit der Vorstellungen eine Rolle spielt. Im Pferdeprofil müssen also die drei oder vier Eigenschaften markiert werden, die besonders wichtig sind. Ein Pferd kommt nur dann in Frage, wenn es in diesen Punkten zu hundert Prozent mit dem Profil übereinstimmt.

Nach dieser vergleichenden Auswahl werden vermutlich wieder einige Adressen aussortiert sein.

## **Zweite Testphase**

Mit den verbliebenen Verkäufern gibt es einen zweiten Termin zum Ausprobieren.

Diesmal liegt das Hauptaugenmerk auf dem Verwendungszweck. Wer ein Geländepferd sucht, muss unbedingt einen Ausritt machen. Ein Fünfgänger für Sportzwecke gehört auf der Ovalbahn getestet. Es ist unklug, sich blind auf die Angaben des Verkäufers zu verlassen, auch wenn er bestimmt kein professioneller Rosstäuscher ist – der neue Besitzer muss das Pferd reiten können, nicht der Verkäufer.

Natürlich muss nicht alles klappen – aber man muss wissen, was funktioniert und was nicht. Wer keinerlei Tölterfahrung hat, aber besonderen Wert auf diese Gangart legt, sollte die Finger von einem Isländer lassen, der dauernd passt oder trabt. Es ist dagegen kein Problem, wenn beim Ausprobieren des Vierjährigen die eine oder andere Dressurlektion noch nicht klappt, wenn ohnehin regelmäßiger Reitunterricht geplant ist.

Weitere wichtige Details:

- Vergangenheit des Pferdes?
- Welche Krankheiten, auch harmlose, hat es gehabt?
- Hat es Sommerekzem?
- Wie ist es beim Schmied?
- Wie verhält es sich beim Tierarzt?
- Gibt es im Umgang irgendwo Probleme?

Sollte der Verkäufer anbieten, das Pferd noch einige Male zu reiten – unbedingt annehmen! Islandpferdekäufe enden selten wegen unlauterer Methoden des Verkäufers im Desaster, viel öfter ist unrealistische Selbsteinschätzung des Käufers daran schuld. Häufiger Umgang und wiederholtes Reiten erleichtern die Entscheidung, ob es das passende Pferd ist oder nicht.

## **Preisverhandlungen**

Nun ist der Zeitpunkt gekommen, wo es ums Geld geht. Gute Pferde haben immer ihren Preis, doch den Verkaufsstrategien professioneller Verkäufer begegnet man am besten mit bestimmten Verhaltensweisen:

- Nicht alles, was über das Pferd erzählt wird, wörtlich nehmen.
- Keinem übereilten Vertragsabschluss zustimmen.
- Wenn so genannte ernsthafte Interessenten erwähnt werden, sind stumme(!) Zweifel erlaubt.
- Neutral verhalten: die vorgestellten Pferde nicht schlecht machen, Begeisterung nicht lautstark verkünden.
- Auch wenn der Pferdemarkt kein türkischer Basar ist – Pferdepreise sind in der Regel auf Herunterhandeln angelegt. Zur Not mit großem Bedauern verabschieden – kann sein, mit jedem Meter in Richtung Hoftor sinkt der Preis ...

Eventuell gibt es Punkte, wo das Pferd nicht dem Anzeigentext oder dem ersten Verkaufsgespräch entspricht.

Das können sein:

- niedrigerer Ausbildungsstand
- Gangverteilung
- Größe
- Probleme im Umgang

- Scheuen
- usw.

Es geht um Fakten und sachliche Gründe für einen Preisnachlass: zusätzliche Ausbildung kostet Geld, weniger klar getrennte Gänge erfordern Beritt, dauerndes Scheuen reduziert den Wert des Geländepferdes. Mit Argumenten vom zu erfüllenden Traum, dem niedrigen Budget, der großen Pferdeliebe lässt sich kein Profi zu einer Preissenkung überreden. Vielleicht gelingt es bei einem privaten Islandpferdebesitzer, wo der Verkauf nur schweren Herzens erfolgt und oft Platz vor Preis entscheidet.

## Der Kauf

### - **Ankaufsuntersuchung**

Bei gerittenen Pferden empfiehlt es sich, den Tierarzt seines Vertrauens eine große oder kleine Ankaufsuntersuchung machen zu lassen. Die kleine Ankaufsuntersuchung ist natürlich billiger, aber nicht so aussagekräftig wie die große, wo die wichtigen Knochen und Gelenke geröntgt werden. Die Kosten gehen zu Lasten des Käufers, aber dafür kann er sicher sein, dass das Pferd zum gegenwärtigen Zeitpunkt gesund ist.

Es ist auch möglich, den Hoftierarzt des Verkäufers damit zu beauftragen. Oft ist das einfacher, und das Risiko von Betrügereien ist nicht wirklich groß, denn der Tierarzt haftet mit seinem Namen für die Angaben, die er gemacht hat.

### - **Kaufvertrag**

Früher wurde ein Pferdekauf immer mit Handschlag besiegelt. Das gibt es auch jetzt noch, aber besser nur in Kombination mit einem richtigen Kaufvertrag. Musterverträge gibt es in vielen einschlägigen Büchern, Broschüren und Zeitschriften.

Ein Kaufvertrag sichert gegen unlautere Machenschaften ab. Es ist im Sinne des Käufers, die zugesicherten Eigenschaften des Pferdes in den Vertrag aufzunehmen, dadurch kommt er bei Betrug oder arglistigem Verschweigen hoffentlich schneller zu seinem Recht. Dagegen wird der Verkäufer eher zu wenigen, allgemeinen Formulierungen tendieren, um möglichst wenig Angriffsfläche zu bieten. Es ist eine Frage des Verhandlungsgeschicks, welche Passagen erfasst werden.

Neben der Beschreibung des Pferdes enthält der Vertrag Name und Adresse von Verkäufer und Käufer, den Preis, die Übergabe der Abstammungspapiere, den Transport und den Zeitpunkt des Gefahrenüberganges. Normalerweise ist die ausgehandelte Summe bei Übernahme des Pferdes fällig. Wenn das Geschäft bargeldlos über die Bank getätigt werden soll, behält der Verkäufer nach Übergabe des Pferdes die Papiere ein, bis das Geld auf seinem Konto eingegangen ist.

Damit hat das Pferd seinen Besitzer gewechselt und der Kaufvertrag ist erfüllt. Gründliche Vorbereitung und Durchführung haben sich auf jeden Fall gelohnt, wenn in den nächsten Monaten das Glück der Erde auf dem Rücken seines ersten eigenen Islandpferdes wahr wird.