

# ARABIAN HORSES ARABISCHE

2/2020 (Vol. 22) • 6,50 €

# PFERDE IN THE FOCUS



★ SPORTPFERDE VOM  
FRONLEITENHOF

★ SO VIELSEITIG WIE  
DIE PFERDE

★ DIE BESTEN  
DISTANZPFERDE

[WWW.IN-THE-FOCUS.COM](http://WWW.IN-THE-FOCUS.COM)



# Marbach

## Maßgebend.

Landbeschäler 2020

WM Devdas ox \*2016  
v. Dschehim ox a.d. Dahi ox v. Insh Allah ox  
Sieger- und Prämienhengst VZAP Körung 2019  
EU-Besamungsstation Offenhausen

[www.gestuet-marbach.de](http://www.gestuet-marbach.de)

# DIE KUNST DES VERKAUFENS      THE ART OF SELLING

Ich kenne etliche Züchter, die züchten 4-5 Fohlen pro Jahr und sind ausverkauft. Andere dagegen bieten ihre Fohlen wie Sauerbier an. Da kommt schnell die Frage auf: Worin liegt der Unterschied? Welche Faktoren spielen beim Pferde(ver)kauf eine Rolle?

Gehen wir einmal davon aus, zwei Züchter, A und B, hätten zwei Jungpferde gleicher Qualität. Züchter A hat sich über 20 Jahre hinweg einen guten Ruf erarbeitet. Er hat Kontakt mit den früheren Käufern gehalten, sich berichten lassen, wie sich deren Pferd entwickelt hat, gegebenenfalls welche sportlichen Erfolge es errungen hat. Wenn man als Züchter eine freundschaftliche Beziehung zum Käufer aufrecht erhält, dann empfiehlt dieser auch gerne den Züchter weiter - immer vorausgesetzt, dass er mit dem Pferd zufrieden ist. Mund-zu-Mund-Propaganda war schon immer die beste Werbung. Züchter B gibt eine Anzeige mit schlechten Fotos bei E-horses auf, und wundert sich, dass er nur Schnäppchenjäger anlockt - wenn überhaupt.

Für Züchter A gilt: Jeder Topf findet sein Deckelchen, und auch wenn es manchmal etwas länger dauert, es kommt schon noch der richtige Käufer, bei dem man das Gefühl hat "die passen zusammen". Und ja, ein Züchter sollte sich seine Käufer genau ansehen - persönlich. Das ist er dem Pferd schuldig. Und wenn das Bauchgefühl sagt, das passt nicht, dann sollte der Kauf auch nicht zustandekommen. Er befragt den potentiellen Kunden auch nach dessen Erwartungen an das Pferd, denn nur wenn man als Züchter bzw. Verkäufer die Erwartungen des Käufers kennt, kann man ihn fachgerecht beraten, ob das betreffende Pferd diese auch erfüllen kann. Umgekehrt ist es auch wichtig, dass der neue Besitzer dem Pferd die Möglichkeit gibt, sich entsprechend zu entwickeln - am besten durch eine fundierte Ausbildung - damit es sein Potential auch ausschöpfen kann. Wenn beispielsweise der Käufer ein Pferd mit großem Gangvermögen sucht, und das betreffende Pferd dieses auch anbietet, so muß es dennoch entsprechend ausgebildet werden, dass es dieses Gangvermögen auch unter dem Reiter, beispielsweise in einer Dressur, darstellen kann. Für Züchter B ist es nur wichtig, dass der "Fresser" möglichst rasch den Stall verläßt, denn mit jedem Monat kostet das Pferd Geld - Geld, das über den Kaufpreis nicht reinzuholen ist.

Züchter A läßt seinem Nachwuchs eine solide Grundausbildung angedeihen, denn dies ist das beste Rüstzeug, das man seinem Pferd mit auf den Lebensweg geben kann. Dazu gehören das Fohlen-ABC - angebunden stehen bleiben, Hufe geben, verlade- und schmiedefromm sein. Ein Pferd mit guten Manieren hat es leichter im Leben, egal was mit ihm geschieht. Züchter B hingegen schwört auf artgerechte Haltung. Seine Jungpferde leben wie Wildpferde ganzjährig auf der Weide. Das kann gut gehen, muß es aber nicht.

Wer züchtet, muß auch verkaufen. Aber die Zeiten sind vorbei, als die Fohlen schon im Mutterleib verkauft wurden. Heute muß man sich mehr Mühe geben, muß viel Zeit investieren, gegebenenfalls auch Geld, muß kundenorientiert sein, und Durchhaltevermögen haben, bis man den richtigen Käufer findet. Aber das sind wir letztendlich unseren Pferden schuldig.

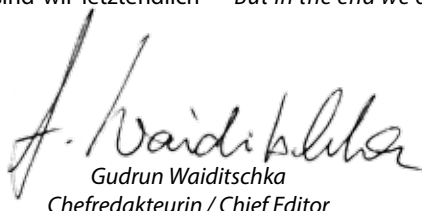
*I know quite a few breeders who breed 4-5 foals a year and are sold out. Others, however, offer their foals like sour beer. The question quickly arises: what is the difference? What factors play a role in horse sales?*

*Let us assume that two breeders, A and B, have two young horses of the same quality. Breeder A has built up a good reputation over 20 years. He kept in touch with the previous buyers, had reports on how their horse developed and, if applicable, what sporting successes it had achieved. If you, as a breeder, maintain a friendly relationship with the buyer, he will be happy to recommend you as breeder to others - provided that he is happy with the horse. Word of mouth has always been the best advertisement. Breeder B places an ad with bad photos on E-horses, and is surprised that he only attracts bargain hunters - if at all.*

*For breeder A, the following applies: Every pot finds its lid, and even if it takes sometimes a little longer, the right buyer comes along, with whom you have the feeling that "they are a match". And yes, a breeder should take a close look at his buyers - personally. He owes that to the horse. And if your gut feeling says those two don't match, then the purchase should not come about. Breeder A also asks the potential customer about his expectations of the horse, because only if you know the expectations of the buyer, you can you give him professional advice as a breeder or seller on whether the horse in question can also meet these expectations. On the other hand, the new owner must also give the horse the opportunity to develop accordingly - for example through sound training - so that it can also develop its potential. If, for example, the buyer is looking for a horse with big movements and the horse in question also offers it, it must nevertheless be trained accordingly so that it can also show these movements under the rider, for example in dressage. For breeder B it is only important that the "eater" leaves the stable as quickly as possible, because every month the horse costs money - money that cannot be regained through the sales price,*

*Breeder A gives his horses a solid basic education, because this is the best you can give your horse on the way of life. Basic foals education includes to stay tied up, give hooves, and be easy to load and easy at the farrier. A horse with good manners has an easier life no matter what happens to him. Breeder B, on the other hand prefers, that his young horses live a life of freedom on the pasture all year round, just like wild horses. This might work well, but it doesn't have to.*

*Whoever breeds must also sell. But the days are gone when the foals were already sold in the womb. Today you have to put in more effort, have to invest a lot of time, possibly also money, have to be customer-oriented and have perseverance until you find the right buyer. But in the end we owe this to our horses.*

  
Gudrun Waiditschka  
Chefredakteurin / Chief Editor

# INHALTSVERZEICHNIS

## ARTIKEL

**25 Jahre Gut Fronleitenhof -**

*Für den Sport gezüchtet*

6

**30 Jahre Kauber Platte Ausbildungszentrum -**

*So vielseitig wie die Pferde*

14

**Anfänge der Araberzucht in Polen -**

*Die edlen Rosse der Grafen*

22

**Zur Geschichte des Arabischen Pferdes -**

*Arabische Manuskripte über Furussiya*

*und Tiermedizin*

42

**Training des Distanzpferdes (VIII) -**

*Ihr Wochentrainings-Plan*

48

**2019 Sport-Auszeichnungen -**

*Ausgezeichnet!*

52

**Shagya-Araber -**

*Ein Pedigree erwacht zum Leben*

56

## RUBRIKEN

**News**

26

**GestütsParade 2020**

32

**Die Wahl zum Araber des Jahres**

38

**Happy Birthday Mandana**

40

**Über die Regenbogenbrücke**

41

**Termine, Impressum, Vorschau**

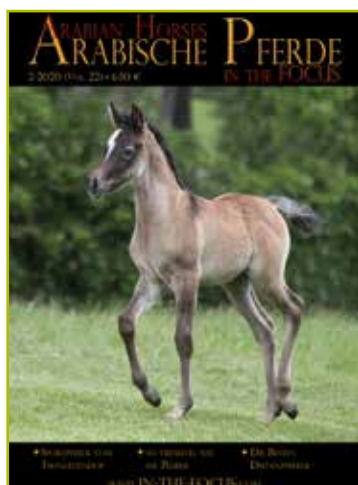
65-66



"Wir lieben unsere Pferde und deshalb geben wir ihnen eine gute Ausbildung mit auf den Weg. Das ist das Beste, was man als Züchter für ein Pferd tun kann" - dies ist einer der Kernsätze von Petra Dries, die seit 25 Jahren arabische Pferde für den Reiter züchtet. Und das mit Erfolg, denn ihre Pferde sind bis in die höchsten Klassen im Westernsport erfolgreich.

*"We love our horses and that's why we give them a good education. That is the best thing a breeder can do for a horse" - this is one of the key phrases of Petra Dries, who has been breeding Arabian horses for riders for the last 25 years. And with success, because their horses are successful in the highest classes in western sports.*

Es gehört schon eine Portion Durchhaltevermögen dazu, um 30 Jahre lang einen Ausbildungsstall zu betreiben, der sich mehrheitlich dem Arabischen Pferd verschrieben hat. Toni Baumann hat das Durchhaltevermögen.



## Unser Titelbild

Stutfohlen WM Naida (Al Habib / Namije) \*2020, Züchter u. Besitzer: Haupt- und Landgestüt Marbach.

*Filly foal WM Naida (Al Habib / Namije) \*2020, breeder and owner: State Stud Marbach.*

Foto: Gudrun Waiditschka

# TABLE OF CONTENT

## ARTICLES

<b>25 Years of Gut Fronleitenhof Stud - Bred to be a Sports Horse</b>	10
<b>30 Years of Kauber Platte Trainings Center - As versatile as the Horses</b>	18
<b>Arabian Horse Breeding in Poland - The noble Steeds of the Counts</b>	24
<b>The History of the Arabian Horse - Arabic Manuscripts on Furussiya and Veterinary Science</b>	45

<b>Training the Endurance Horse (VIII) - Your Weekly Training Plan</b>	48
<b>Shagya-Arabians - A Pedigree coming to Life</b>	62

## RUBRIKEN

<b>Over the Rainbow Bridge Shows &amp; Events 2020</b>	41
<b>Mast Head</b>	65
<b>Preview</b>	66



Islamische Manuskripte sind das kollektive Gedächtnis der islamischen Welt und das geistige Produkt der verschiedenen Zivilisationen, die in dieser Region entstanden sind. Sie fungieren als Tore in die Geschichte der Beziehung zwischen Pferd und Mensch im vorindustriellen Zeitalter.

*Islamic manuscripts are the collective memory of the Islamic world and the intellectual production of the various civilisations which emerged in this region. They act as gates into the history of the relationship between Horse and Man in the pre-Industrial era.*

Der VZAP und der ZSAA ehren jedes Jahr die besten Sportpferde mit einer Plakette in Gold, Silber oder Bronze. Wir haben die Ergebnisse der letzten sieben Jahre unter die Lupe genommen.



Was man aus den Vorfahren eines Pferdes über dessen Leistungsfähigkeit und Eignung erfahren kann, erklärt Dr. Walter Hecker am Beispiel des Hengstes O'Bajan Pamir, der als Dressurtalent von sich reden machte. Er führt illustre Namen in seinem Pedigree, die durch die Beschreibung der alten Hippologen vor unseren Augen lebendig werden.

*Dr. Walter Hecker explains what we can learn from the ancestors of a horse about its performance and suitability by using the example of the stallion O'Bajan Pamir, who made a name for himself as a dressage talent. He has illustrious names in his pedigree, which come to life before our eyes through the description of the old hippologists.*