

VERY IMPORTANT PADDLER

DER MESSDIENER HORST FÜRSATTEL



Im letzten Jahr hat Horst Fürsattel, der Mann hinter der Marke ^{phf} und Importeur hochwertiger Paddelausrüstung, sein Geschäft verkauft, um sich ganz auf sein zweites Standbein zu konzentrieren: die Kanumesse.

INTERVIEW: MICHAEL NEUMANN FOTOS: ARND SCHÄFTLEIN, PETER LINTNER

Wie kam es zu der Entscheidung, deine Company Paddle People zu verkaufen?

Bei Paddle People konnte ich etwas für »meine« Marken tun, bei der Kanumesse dagegen für die gesamte Industrie. Es macht mir einfach Spaß, wenn ich viel erreichen kann – da fiel die Entscheidung, ab diesem Jahr alle Energie in die Kanumesse zu stecken, leicht. Die Kanumesse hat sich in all den Jahren gut etabliert und ist heute als weltweit wichtigster Branchentreffpunkt anerkannt. Das muss gepflegt werden. Zusätzlich ist jetzt auch Raum für neue Ideen. Die SUP-Expo etwa, die letztjährig erstmals zusammen mit der Kanumesse stattfand, hat noch viel Potenzial. Sie ist jetzt schon die größte SUP-Messe außerhalb der USA und als Fachmesse führend. Die SUP-Expo ist das Sprungbrett für die Hersteller, um dem Sport die Aufmerksamkeit zu verschaffen, die er verdient, und Kontakte zum Handel zu knüpfen – seien es Surfshops oder Paddelläden.

Im diesem Magazin ist Werbung für die Messe, wird es einen Publikumstag geben?

Nein. Der Grund für die Anzeige ist ganz einfach: Das KANU MAGAZIN wird von den Händlern gelesen, damit erreichen wir auch neue Fachbesucher. Ispo und Outdoor, die großen Messen unserer Nachbarbranchen, werben auch in den entsprechenden Publikationen, sind aber ebenfalls nicht öffentlich. All diese Messen sind Vororder-Messen, bei denen die Händler primär Musterware zu sehen kriegen. Das muss man einordnen können. Zum einen werden viele Muster vor dem Marktstart noch geändert, zum anderen gibt es Muster, die nie produziert werden, da sie dem Handel nicht gefallen und er diese nicht ordert.

Was haben unsere Leser von der Messe?

Deutsche Händler können nahezu das gesamte internationale Portfolio der Kanuindustrie in Augenschein nehmen und daraus das für ihre Kunden perfekte Sortiment finden. Auch erzeugt der offene Wettbewerb einen nicht unerheblichen Preisdruck, der sich bis zu den Preisschildern im Shop auswirkt.

Wie ist die Idee zur Kanumesse entstanden?

Aus einer Notlage: In den 90er Jahren war die Branche fester Bestandteil der Outdoor in Friedrichshafen. Doch der Textilanteil im Outdoormarkt ist immer größer geworden, deshalb wurde diese Messe vom September in den Juli verlegt, um den in dieser Branche nötigen längeren Produktionszyklen gerecht zu werden. Damit war sie für den Paddelsport uninteressant, denn im Juli müssen unsere Händler im Verkaufsraum und die Vermieter an ihren Stegen sein. Damals entstand die Idee einer eigenen Messe mit einem für die Paddelindustrie perfekten Datum: zwischen Mitte/Ende September und Anfang Oktober. Diese Entscheidung hat der Outdoor-Messe nicht geschadet und dem Kanusport großen Nutzen gebracht. Heute gibt es drei Messen mit weltweiter Bedeutung im Bereich Outdoor: Ispo, Outdoor und eben die Kanumesse – die seit letztem Jahr übrigens offiziell Paddle-Expo heißt. Alle Messen finden hier in Deutschland statt, die Besucher kommen aus der ganzen

Welt zu uns.

Und du bist mit deiner Idee gleich offene Türen eingerannt?

Alle meine Kollegen haben schnell erkannt, welche Chancen ihnen eine solche Messe bietet, und das von Anfang an un-

terstützt. Man muss sich vorstellen, was das in der Praxis bedeutet hat: Meine damaligen Wettbewerber haben mir Geld überwiesen, damit ich eine Halle mieten kann. Deutlicher kann man gar nicht belegen, wie viel echter Pioniergeist und Enthusiasmus in dieser Messe steckt. Neben den Kollegen haben auch Arnd Schäftlein und Philipp Doux geholfen, die Sache ins Rollen zu bringen. Und auch das KANU MAGAZIN war von Anfang an dabei.

Was ist das Besondere an der Kanumesse ähhh Paddle-Expo?

Die Messe wurde von der Industrie selbst gestartet und ist nicht etwa das Ergebnis von Marktanalysen branchenfremder Finanzinvestoren. Damit ist sie frei von Verpflichtungen gegenüber Geldgebern und dem Zwang zu kurzfristigen Erfolgen. Sie dient allein dem Wohle des Kanusports.

Welche positiven Effekte hat die Messe für den Kanusport?

Der Sport wird nun von Außenstehenden als eigenständige Branche wahrgenommen. Früher hatten es die Paddler schwer, zwischen Zelten und Rucksäcken oder Segelbooten und Jachten überhaupt aufzufallen. Dass man Paddeln nun ernst nimmt, hilft auch bei der politischen Arbeit und bei der Zusammenarbeit mit den Tourismusverbänden – das bedeutet im Klartext weniger Sperrungen und mehr befestigte Einsatzstellen.

Oder ganz anderes Beispiel: Um Sponsoren zu finden, zählt nicht nur die eigene Leistung, auch die Sportart selbst muss bekannt sein. Die Trendscouts achten genau darauf, wie sich eine Sportart präsentiert und entwickelt, bevor sie über Marketingbudgets entscheiden. Deshalb waren wir mit einem Kanumesse-Stand schon auf der Outdoor und präsentieren den Sport seit drei Jahren auf der Ispo. Das bringt neue Aussteller und Besucher – und Paddeln wird bekannt. ▶



Zusammen mit Branchen-Häuptlingen wie Toni Prijon, Christof Langer und Wolfgang Haupt hat Horst die Kanumesse salonfähig gemacht.



»In Ermangelung guter Schwimmwesten verzichteten wir gleich ganz darauf und hingen der kruden Theorie an, dass man ohne eh besser aus Rückläufen tauchen könne.«



Selbstversuch Fußklemmer: Nur wer die Kraft des Wassers kennt, weiß, was im Notfall zu tun ist.

Und wie sieht dein Alltag nun aus?

Die Messeorganisation ist inzwischen ein Fulltime-Job. Ich schaue mir andere Messen an, halte Kontakt zu Besuchern und Ausstellern, entwickle neue Konzepte, jongliere mit Hallenplänen und möchte, dass nach jeder Messe alle Beteiligten zufrieden mit dem Resultat sind. Und ohne meine frühere »Hauptfirma« habe ich jetzt auch wieder freie Zeit für Privatleben und Sport.

Du bist seit über vier Jahrzehnten selbst Paddler aus Leidenschaft. Was waren das für Zeiten damals?

Paddeln entwickelt sich ständig weiter. Die heutigen Freestyle-Moves, die sensationellen Seekajaktouren oder die wahnwitzigen Wasserfallbefahrungen waren bis vor Kurzem undenk-

bar. Ich hatte ebenfalls das Glück, in eine solche Aufbruchphase hineinzugeraten. Es war mir möglich, mit meinen Eltern im Faltboot noch drei Wochen auf der frei fließenden Drau zu paddeln, bevor es dort Staustufen gab. Ich war dabei, als auf der »Großen Birke«, dem DKV-Zeltplatz am Staffelsee, die ersten Polyesterkajaks auftauchten. Später wurde in Augsburg die Olympiastrecke am Eiskanal gebaut. Nach meiner ersten Befahrung 1973 war ich froh, dort heil runtergekommen zu sein. Meine Vorbilder waren Paddler wie Manfred Eder, die quer die »Waschmaschine« abritten und dann herauskerzelten – das wollte ich auch können.

Am besten im 8,5 kg schweren Playboat aus Carbon, oder?

Schön wär's gewesen. Der Halt im laminierten Boot wurde damals allein durch den Süllrandumfang gewährleistet. Je schmaler, desto besser. Erst später wurden wenigstens ein paar Hölzer einlaminiert – als Schenkelstützen. Die ersten Paddeljacken waren meist selber genäht, darunter ein verfilztes Wollpullover, viele fuhrten ohne Schwimmweste.

Wer waren die prägenden Figuren damals?

Irgendwann in dieser Zeit tauchte auf dem Paddlerzeltplatz in Spittal ein englischer Kleinbus voller Polyesterboote auf. Am nächsten Abend klafften deutliche Lücken in der Bootspalette: Die Truppe hatte sich die Lieserschlucht vorgenommen. Damals, lange bevor der Staudamm an der Malta gebaut wurde, zählte diese Strecke zu den schwierigsten der Alpen. Die Truppe um Dave Manby und Mick Hopkinson fuhr anschließend mit diesem Kleinbus nach Nepal und schrieb mit der Erstbefahrung des Dudh Kosi Kajakgeschichte.

Und dann war da natürlich noch Hans Memminger, der sich mit seinen gefilmten Kapriolen an der »Memminger-Walze« damals wohl jedem Wildwasserfahrer unauslöschlich ins Gedächtnis brannte.

Und das alles ohne Netz und doppelten Boden?

Am besten sieht man sich die alten Memminger-Filme an, um eine Vorstellung vom damaligen Equipment und den Sicherheitsstandards zu bekommen. Erst nach und nach entwickelten wir erste PE-Kajaks, Sicherheitslücken, Prallplatten und verschiedenste Rettungsgeräte. Dann, bei einem Referat im Herbst 1981 in Gießen, stellte Holger Machatschek plötzlich wieder alles auf den Kopf: Nicht nur bei der Ausrüstung, auch in den Köpfen der Bootfahrer müsse es vorangehen, um Kanufahren sicherer zu machen. Sein Referat löste ein neues Sicherheitsdenken aus und führte zu einem weiteren Meilenstein: der Sicherheitsfibel »AKC-Kanufahren«.

Welche Ziele stehen heute auf deiner Liste?

Immer wieder Korsika. Zwei Wochen abhängen am Clearwater, meinem Lieblingsfluss in Kanada. Und weiterhin alle zehn Jahre den Grand Canyon paddeln, das steht 2014 wieder auf dem Programm. Da freue ich mich schon drauf! ◀

- **Horst Fürsattel** hat 1964 mit sechs Jahren sein erstes Kajak bekommen.
- War zehn Jahre lang Kanulehrer, später auch Kanulehrer-Ausbilder beim VDKS.
- Hat Unfälle analysiert, Ausrüstung entwickelt und 1984 seine Firma hf-Kajaksport gegründet.
- In den späten 70er Jahren Wildwasser-Befahrungen in Griechenland, in den 80er Jahren in Korsika, Norwegen, dann Neuseeland, Kanada ...
- Zusammen mit Hans Mayer (Prijon, La Ola) ins Leben gerufen: Pro-Team, Rosenheimer Filmfestival, Lofer-Rodeo, Soca-Festival.
- Hat Marken wie Palm (1993) und Werner (1996) hierzulande populär gemacht und vertrieben.
- Hat 2003 die erste »Kanumesse« organisiert und ist seitdem Veranstalter.



Gestern: Meilensurf am Eiskanal, als dort unter der Bogenbrücke noch eine Surfswelle stand. Heute: Mittlere Verzasca.