

Ein Galopp-Club der *ganz anderen Art*

Die Zeit, in der ein Galopper gewöhnlich einer einzigen natürlichen Person gehörte, einer Familie oder einer von relativ wenigen Partnerschaften, ist lange vorbei. Stattdessen bildeten sich mehr und mehr Besitzergemeinschaften unterschiedlichster Größen und Ausgestaltungen.

Von solch einem Pferd träumt jeder Galopp-Club: Trainer Sir Michael Stoute mit dem King-George-Sieger Harbinger im Besitz von Highclere Thoroughbred Racing



Hierzulande ist das besonders der Vorbildfunktion des Galopp Club Deutschland zu danken. In diesem vor 42 Jahren auf Initiative des Direktori-ums gegründeten Verein teilen sich rund 300 Mitglieder derzeit zwei Rennpferde. Genau so bekannt waren lange die vom früheren Jockeychampion Manfred Hofer organisierten „Turf-Syndikate“, die 1999 im Derbysieg von Belenus und anschließenden Erfolgen im BMW EuropaChampionat und im Preis von Europa gipfelten (auch heute noch existiert ein „Turf-Syndikat 2011“).

Die breite Mitgliederbasis des Galopp-Clubs einerseits und den hohen sportlichen Anspruch der Hoferschen Turf-Syndikate andererseits verbindet in Großbritannien ein Rennstall, der in den letzten Jahren eine außerwöhnlich große Rolle im Rennsport übernommen hat: Highclere Thoroughbred Racing. Nicht weniger als 50 hochkarätige Zwei-, Drei- und Vierjährige hat dieses Beteiligungsunternehmen derzeit bei 16 der prominentesten englischen Trainer stationiert. Sieben Mal hat Highclere in den 20 Jahren seines bisherigen Bestehens Championpferde einzelner Bereiche gestellt, darunter vor allem einen Weltstar: Harbinger. Der Dansili-Sohn war 2010 nach seinem überzeugenden Sieg in den King George VI and Queen Elizabeth Stakes sogar Erster der Vollblut-Weltrangliste.

Millionen-Erfolg Harbinger

Seine Decklaufbahn begann Harbinger im Gestüt Sandringham der Königin von England, die dem Highclere-Unternehmen große Sympathien entgegen bringt. Inzwi-



Der Manager von Highclere Thoroughbred Racing, Harry Herbert (rechts), und sein Vertrauter bei den Jährlingseinkäufen, John Warren

schen steht der Hengst in Japan und gehört zur großkalibrigen Hengstriege der Shadai-Farm, die etliche Millionen Euro für ihn hinblättert.

Harbinger, der seinen früheren Besitzern einen spektakulären (steuerfreien) Gewinn einbrachte, hat mit seiner Erfolgslaufbahn den Zulauf zur Highclere Operation in eine neue Dimension geführt. Völlig unumstritten bezeichnet sie sich heute als Europas führende Adresse für Vollblut-Teilhaberschaften. Gründer und Spiritus Rector von Highclere ist der im englischen Rennsport sehr stark vernetzte Zuchtperte Harry Herbert. Ihm zur Seite steht ein insgesamt neunköpfiges Team, in dem Herberts Schwager John War-

ren die Rolle des Einkäufers hat.

Warren, zusammen mit seiner Frau auch Besitzer des Highclere Stud, ist eine Art Nobeladresse unter den Vollblutagenten in England. Der einstige Schüler von Trainer-Granden wie Barry Hills und Francois Boutin ist vor allem der Vollblut-Berater Ihrer Majestät. Mit diesem Güteprädiat ersten Ranges ausgestattet und der erwiesenen Fähigkeit, veranlagte Pferde zu identifizieren, macht sich Warren von August bis Oktober auf, um jedes Jahr 16 bis 20 Jährlinge anzukaufen, und zwar jeweils in der Preisregion zwischen 100.000 und 200.000 Euro.

Je zwei Pferde davon werden dann für ein Syndikat gekoppelt und eigentumsmäßig in meist 20 Anteile aufgeteilt. Sie stehen bei zwei unterschiedlichen Trainern. Anschaffungskosten und die geschätzten Trainings- und Verwaltungskosten bis zum Ende der Zweijährigen-Saison bilden die Syndikatssumme. So liegt der Preis pro Anteil meist um 8.000 bis 10.000 Euro, kann beim vermeintlich besten Angebot aber bis zu 40.000 Euro betragen.

Nach außen hin sind die 50 Highclere-Pferde jedoch, ungeachtet der 25 verschiedenen Besitzersyndikate, eine Einheit, laufen alle in der hellblauen Rennfarbe mit dunkelblauen Armbinden. „Für die Anteilseigner kann das Ganze natürlich ein Geschäft sein“, sagt Alex Smith, Direktor und Marketingchef von Highclere. „Im Fall von Harbinger war es sogar ein ganz außergewöhnlich gutes Geschäft. Aber im Grundsatz ist es ein hochkarätiges Vergnügen.“

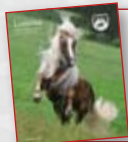
Alles nicht neu, aber besonders gut gemacht

Dass es das – ein Vergnügen – so gut wie nur möglich auch tatsächlich wird, dafür sorgt das Management, dem allein mit den Trainern auch die Entscheidungen über die Pferde obliegen. Die Kosten für das Training in der Dreijährigen-Saison werden notfalls später auf die Teilhaber umgelegt. Wann und wie die Pferde wieder verkauft werden, entscheiden Harry Herbert und John Warren. Vorgesehen ist, dass im Normalfall spätestens am Ende der Vierjährigen-Saison das Syndikat aufgelöst wird.

Warum sich Teilhaber von nennenswerten

Loesdau

Reiten – Western – Fahren
Erlebniseinkauf in außergewöhnlicher Dimension!



GRATIS! Katalog
mit 460 Seiten Reitsport
kostenlos abholen!

72406 BISINGEN - Hohenzollern
Hechinger Straße 58

+49 (0) 180 - 56 37 328 *

Mo. – Fr. 9.30 – 19.00 Uhr • Sa. 9.00 – 16.00 Uhr

Info + Katalog: www.loesdau.de

Besuchen Sie eines unserer Pferdesporthäuser in:

- 91093 Heßdorf bei Erlangen
- 85661 Forstinning - München
- 88250 Weingarten - Ravensburg
- 78048 VS-Villingen
- 72762 Reutlingen
- 71696 Möglingen - Stuttgart
- 65428 Rüsselsheim - Königstädten
- 50374 Erftstadt - Lechenich/Köln
- 45478 Mülheim an der Ruhr
- 45665 Recklinghausen
- 21224 Rosengarten - Nenndorf/Hamburg

* € 0,14/Min. aus dem Festnetz, Mobilfunk max. € 0,42/Min.





Summen trennen, um dann einer von 12 bis 20 Besitzern eines Zwei-Pferde-Syndikats zu sein, wird klar, wenn man sieht, was ihnen dafür geboten wird. „Jeder Teilhaber wird so behandelt, als wäre es allein sein Pferd. Er findet am Rennbahneingang Besitzerkarten vor, wird bei Starts unserer Pferde betreut und vor allem auch über das Training und die Pläne so intensiv und gut informiert wie nur möglich. Emails, Telefonate, Videos gehören dazu, auch regelmäßige Treffen mit den Trainern.“ Zu diesen gehören Größen wie Sir Henry Cecil, Champion Richard Hannon, Sir Michael Stoute, Luca Cumani, Paul Nicholls und Nicky Henderson. Das Ganze ist meistens verbunden mit Feierlichkeiten auf höherem Niveau und hat ganz besonders den Vorteil, sowohl Gleichgesinnte als auch mögliche Geschäftskontakte kennenzulernen.

„Durch unser Konzept und unsere Arbeit werden die Teilhaber besonders gut in den Rennsport eingebunden,“ erklärt Harry Herbert. „Unter unseren 270 Teilhabern sind viele, die zusätzlich auch einzeln Pferde halten, manche von Anfang an. Viele andere kaufen eines Tages Pferde für sich, blei-

Zu den Topankäufen zählt auch der 2010 zweijährig in den Norfolk Stakes und Gimcrack Stakes und somit zweimal auf Gruppe-II-Ebene erfolgreiche Approve

ben aber Syndikatsmitglied.“ Auf eine kurze Formel gebracht, begründet sich der Erfolg dieses inzwischen vielfach kopierten Modells mit der besonders professionellen, systematischen Erzielung bestmöglicher Erfolge auf der einen Seite und der unmittelbaren Einbindung der Teilhaber mit höchstmöglichem Vergnügungscharakter. Unvergessen ist der Auftritt einer Highclere-Abordnung beim Mehl-Mühlens-Rennen 2004 nach dem Sieg von Brunel (Darryl Holland). So viele gut gelaunte Träger typisch englischer Maßanzüge mit entsprechend gewandeter Damenbegleitung hatte man hierzulande noch nie auf einem Siegerpodest gesehen. So richtig neu ist an dem grundsätzlichen Konzept von Highclere Thoroughbred eigentlich nichts. Außergewöhnlich sind nur der Aufwand und die Perfektion der Kundenbeglückung, gepaart mit anhaltend guten Erfolgen auf der Rennbahn.

PETER SCHEID

Impressum

Herausgeber

DSV Deutscher Sportverlag GmbH,
Friesenplatz 16, 50672 Köln, in
Zusammenarbeit mit der Besitzerver-
einigung für Vollblutzucht und Rennen

Verlag

DSV Deutscher Sportverlag GmbH
Friesenplatz 16, 50672 Köln

Verlagsleiter

Lutz Bandte

Redaktion

Peter Scheid (verantwortlich)

Tel.: (02 21) 25 87 354

email: scheid@sportverlag.de

CvD/Statistik:

Rolf-Peter Schmitz, Michael Rosenstein
Thomas Adam

Layout

Stefanie Herken, Thomas Meurer

Fotos

Rühl, Sorge, Archiv und Agenturen

Vertriebsleitung

Tobias Weidmann

Anzeigen

Werner Loof (verantwortlich)

Tel.: (05 21) 59 55 26

Fax: (05 21) 59 55 18

E-Mail: werner.loof@bva-bielefeld.de

Nele Niebaum

Tel.: (05 21) 59 55 30

Fax: (05 21) 59 55 56

E-Mail: nele.niebaum@bva-bielefeld.de

Es gilt die Anzeigenpreisliste

Nr. 201 vom 1. 1. 2012

Druck

Sachsendruck Plauen GmbH,
Paul-Schneider-Str. 12, 08525 Plauen

Abonnement

DSV Deutscher Sportverlag GmbH
Friesenplatz 16

50672 Köln

Tel.: (02 21) 25 87 -243

Einzelverkauf

Partner Medienservices GmbH,

Postfach 81 06 40,

70523 Stuttgart,

Fax: (07 11) 72 52 320

Jahresabonnementspreis

VOLLBLUT 35,60 Euro (4 Ausgaben);

Lieferung ins Ausland oder per

Streifbandzeitung auf Anfrage. –

Abonnementkündigungen sind sechs

Wochen vor Ablauf des berechneten

Zeitraums dem Abonnement-Vertrieb

schriftlich bekannt zu geben.