

## ***Quo vadis, Schabak?*** von Daniel Gonzalo Fischer

Bis zum Beginn der 90er Jahre war die Firma Schabak der einzig nennenswerte Hersteller von Metallflugzeugmodellen im kleinen Maßstab. Das Sortiment umfasste eine beachtliche Auswahl an Flugzeugtypen und Fluggesellschaften, die zu akzeptablen Preisen angeboten werden konnten. Für den Sammler bedeuteten die Metallflieger im Maßstab 1:600 eine interessante Alternative zu den ebenso populären „snap-together“-Kunststoffmodellen von Wooster, IMC und Long Prosper, die vornehmlich in den Maßstäben 1:200 und 1:250 hergestellt wurden. Aufgrund der konkurrenzlosen Situation und der regelmäßig wiederkehrenden (Groß-) Aufträge der Fluggesellschaften, konnte der Schuco-Nachfolger aus Nürnberg seine Produktpalette und damit seine Marktposition permanent ausbauen. Heute kann das Unternehmen auf weit mehr als 700 verschiedene reguläre Modelle im Maßstab 1:600 zurückblicken.

In den vergangenen 10 Jahren allerdings hat sich auch der Markt der „kleinen Metallflugzeuge“ enorm verändert. Mit dem Einstieg von Herpa und der Wings-Reihe im Maßstab 1:500 kam es 1991 erstmals zu einer Konkurrenzsituation für Schabak, der sich nun nicht mehr auf eine absolute Monopolstellung verlassen konnte. Die unterschiedlichen Maßstäbe und - damit verbunden - unterschiedliche Preisklassen ließen zunächst jedoch vermuten, dass hier allenfalls eine „Gelegenheitskonkurrenz“ entstehen würde, die im Großen und Ganzen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Produktpaletten der beiden Firmen haben dürfte. In der Tat kämpfte die Wings-Reihe von Herpa mit Startschwierigkeiten, ließen sich anfänglich doch lediglich Fluggesellschaften wie Lufthansa oder Hapag-Lloyd für die größeren, aber auch teureren 1:500-Modelle gewinnen. Der überwiegende Teil der angebotenen Airline-Bemalungen musste aus eigener Tasche finanziert werden, während Schabak nach wie vor eine Vielzahl an (alten und neuen) Fluggesellschaften zu seiner Kundschaft zählen durfte.

Angesichts dieser Situation sah sich Schabak offenbar in einer derart überlegenen Marktposition, dass eine eigene 1:500-Modellreihe in Konkurrenz zu HerpaWings geplant und schließlich auch verwirklicht wurde. Zudem bot sich mit dem neuen Maßstab die Möglichkeit, den bis dahin wenig erschlossenen Sammlermarkt zu bedienen, war der Maßstab 1:600 traditionsgemäß doch vornehmlich ein „Airline-Geschäft“ und dementsprechend von den Wünschen und Aufträgen der Fluggesellschaften bestimmt. Der bisherige Unterschied, dass Schabak-Modelle beklebt und HerpaWings-Flieger bedruckt waren, sollte auch im maßstabsgleichen Konkurrenzkampf erhalten bleiben. Allerdings entwarf Schabak für die 1:500-Modelle ein detailliertes, separat zu montierendes Kunststofffahrwerk, was sich nicht nur positiv von den eigenen 1:600-Produkten abhob, sondern auch der Modellkonkurrenz von Herpa voraus war. Obwohl sich aber die frühen Modelle von Herpa und Schabak - abgesehen von der unterschiedlichen Aufbringung der Bemalungen - nicht wesentlich unterschieden, war Schabak nicht in der Lage, der Wings-Reihe von Herpa Paroli zu bieten. Zu den wesentlichen Nachteilen zählte vor allem die schwankende Qualität der aufgetragenen Aufkleber, deren Bandbreite von „sehr gut“ bis „hyroglyphenähnlich“ reichte, was für den kritischen Sammlermarkt ganz offensichtlich nicht ausreichte. Auch die Tatsache,

dass die bei Herpa aus Kunststoff gefertigten Teile (Triebwerksgondeln, Seitenleitwerke) eine detailliertere Struktur zuließen, gereichte dem Nürnberger Konkurrenten trotz des geringeren Preises der eigenen Modelle nicht eben zum Vorteil. Schon bald verminderte sich die Zahl der Neuheiten und es blieb bei den wenigen Flugzeugtypen in der Produktpalette, die sich auf populäre Modelle wie die Boeing 747 oder den Airbus A340 beschränkte. Herpa hingegen verbuchte nach den anfänglich lahmen Verkaufszahlen ein stetiges Wachstum, das bis heute anhält, auch wenn mancher Sammler aufgrund des verwendeten Tampon-Druckverfahrens eine noch größere Detailtreue erwartete. Schabak zog sich in der Folgezeit auf die traditionelle 1:600-Modellreihe zurück, in der nach wie vor eine ansehnliche Zahl an jährlichen Neuheiten, noch immer auf Basis der Airline-Bestellungen, herausgebracht wurde. Dem Sammlermarkt schenkte man in diesem Maßstab bis dahin noch immer wenig Augenmerk - eine Firmenphilosophie kaum zu übersehender Ignoranz und Überheblichkeit, die insgesamt vielleicht zu lange gepflegt worden ist.

Erst Mitte der 90er Jahre wurde mit der SilverWings eine 1:600-Modellreihe verwirklicht, die sich allein an den Wünschen der Sammler orientieren sollte. Dies war ohne Zweifel ein Novum, erinnern sich doch viele Sammler noch heute an die Zeiten, in denen auf Vorschläge für neue Modelltypen und -bemalungen allenfalls eine abschlägige Reaktion aus Nürnberg folgte. Die SilverWings-Modelle waren ein Schritt in diese zuvor wenig beachtete Richtung, auch wenn man sicherlich geteilter Meinung sein darf, ob damit wirklich die Wünsche der Sammler befriedigt werden. Schließlich bewegt sich die Zahl der jährlichen SilverWings-Neuheiten (sofern sie erscheinen) in engen Grenzen, auch die Produktion neuer Modelltypen für den Sammlermarkt wird nach wie vor vehement vermieden. Außerdem bleibt es nach Meinung des Autors fraglich, ob die Realisierung dieser anfänglich hochgelobten Modellreihe tatsächlich auf eine Innovation aus Nürnberg zurückgeht oder ob sie nicht viel mehr auf Initiative des US-amerikanischen Unternehmenszweiges (Schabak USA) entstand, der auf einen wesentlich größeren Sammlermarkt in Übersee zurückgreifen kann. Die gewählten Airline-Bemalungen der SilverWings-Reihe und die Tatsache, dass rund 70% der Modelle für den US-Markt vorgesehen sind, lassen zumindest mit einiger Berechtigung darauf schließen. Dies ist für den Sammler allerdings sekundär - schließlich bekommt er seine SilverWings auch hierzulande.

Vor wenigen Jahren wurde auch der Maßstab 1:400 für den Markt der Metallflugzeugmodelle entdeckt. Während der Schritt von 1:600 auf 1:500 noch nicht allzu groß erschien, vermittelten die neuen Modelle im Maßstab 1:400 einen wesentlich imposanteren Eindruck. Darüber hinaus war die gebotene Detailtreue von Anfang an selbst den Modellen der verbesserten und mittlerweile am Markt etablierten HerpaWings-Reihe überlegen, so dass sich schon früh der Erfolg dieses Maßstabs abzeichnete. Zunächst noch aufgrund von internationalen Einfuhrbestimmungen unter verschiedenen Markennamen vertrieben, wurden die Modelle von DragonWings und wenig später auch von GeminiJets bald zum Inbegriff für hohe Qualität und Detailtreue. Aus der neuen Größe resultierte allerdings auch ein neues Preisniveau, welches sich mit durchschnittlich DM 45,- weit von HerpaWings und Schabak abzuheben scheint. Ist die Differenz aber tatsächlich so groß, als dass der Maßstab 1:600 gänzlich unberührt

bleiben wird? Kein Zweifel, der Maßstab 1:400 hat mit dem Markt der 1:600-Modelle, zumindest vordergründig, so viel zu tun wie ein Elefant mit Stenographie. Die entscheidende Frage ist aber, welche neuen Märkte sich für Schabak in Zukunft noch erschließen lassen. Der Sammlermarkt dürfte für die Zukunft der einzige Wachstumsbereich in der Welt der Metallflugzeugmodelle sein. Über 15 Jahre konnte sich Schabak auf die vielzitierte „Airline-Kundschaft“ zurückziehen, die nicht nur für eine angemessene und regelmäßige Abnahme von Modellen sorgte, sondern auch die Gussformen für neue Modelltypen durch ihre Großaufträge finanzierte. Der Sammlermarkt bietet diese Option sicherlich nicht an, hier sind Innovation und Investition gefragt - ein Risikogeschäft, das in der Tradition des Unternehmens weitgehend unbekannt ist. Mit dem Sammler steht dem Hersteller aus Nürnberg zudem eine wesentlich kritischere Kundschaft gegenüber als mit den Airlines. Dass hier seitens der Firma Schabak eine (zumindest in Ansätzen vorhandene) Wandlung stattfindet, lässt sich allerdings anhand einiger Modellneuheiten der vergangenen Jahre ablesen, nicht zuletzt an der modifizierten DC-8-63, die nach 15 Jahren erstmals Triebwerksgondeln in der Größe erhalten hat, wie sie auch das Vorbild geprägt haben. Sicher, es ist noch immer ein weiter Weg, den Schabak zu gehen hat. Heute darf man im Hinblick auf angekündigte Neuheiten aber immerhin davon *ausgehen* (und nicht, wie früher, nur *hoffen*), dass grobe Fehler wie nicht maßstabsgetreue Modellformen oder gänzlich falsche und detailarme Aufkleber das Sammlerauge stören werden. „Schreckensmodelle“ wie der kombinierte A300/A310-Rumpf und die Fokker 70 oder die B737-300 und der TriStar, deren Rümpfe je nach Bedarf auch für erheblich kürzere oder längere Varianten des Originals genutzt wurden, gehören der Vergangenheit an. Allerdings... beim Schreiben dieser Zeilen fragt sich der Autor schon wieder, ob da nicht ein „hoffentlich“ eingefügt werden muss. Hoffentlich nicht!

Andererseits ist es nicht zu übersehen, dass der Sinn für Innovation hier und da (noch) nicht sehr ausgeprägt ist. Nicht wenige Modelltypen, die in den 90er Jahren als Neuheit erschienen waren, werden heute mit dem Verweis auf einen schleppenden Absatz auf dem freien Markt als „Flopp“ bezeichnet, z.B. die auf Anfrage von British Airways produzierte Comet. Unweigerlich stellt sich dem Sammler hier aber die Frage, ob die von Schabak monierte „Absatzschwäche“ nicht viel mehr ein hausgemachtes Problem ist. Neben den von British Airways bestellten Exemplaren in BOAC- und BEA-Farben wurden lediglich Air France und MSA Malaysia-Singapore realisiert; das darüber hinausgehende Potenzial der Comet wurde allerdings ganz offensichtlich nicht wahrgenommen, darunter auch viele bereits bekannte Schabak-Kunden, z.B. Olympic Airways, Mexicana, Dan-Air, UAT Aeromaritime, Sudan Airways oder Egypt Air. Unter den zahlreichen Modelltypen-Neuheiten der 90er Jahre gab es sicherlich auch Einbahnstraßen-Entwicklungen, nicht zuletzt die IL-96-300 oder die TU-204. Es bleibt aber der Interpretation des Einzelnen überlassen, die Ursachen mancher „Absatzproblematik“, z.B. die der Comet, entsprechend einzuordnen und zu kritisch bewerten.

Was auch immer die Schabak-Produktpalette in Zukunft bringen wird: die Konkurrenz schläft nicht. Und auch wenn der seit einigen Jahren sehr populäre Maßstab 1:400 gänzlich nichts mit dem 1:600-Markt zu tun haben scheint, so muss man die Auswirkungen im weiteren Sinne im Auge behalten. GeminiJets beispielsweise hat mit der Schwesterfirma StarJets jüngst einen weiteren 1:500-Hersteller ins Rennen

geschickt, der zwar primär HerpaWings Paroli bietet. Aber mit dem Schritt in den „kleineren Maßstab“ bietet StarJets nun auch auf dem 1:500-Markt eine ausgesprochen hohe Qualität und Detailtreue an, durch die sich selbst ein etablierter und bislang konkurrenzloser Hersteller wie Herpa zu diversen Verbesserungen an den eigenen Modellen gezwungen sieht. Und ob diese Vielfalt und Detailtreue im benachbarten Maßstab 1:500 mittel- oder langfristig nicht doch Auswirkungen auf Schabak und die 1:600-Flieger haben wird, kann nicht ausgeschlossen werden - trotz der unterschiedlichen Preise. Andererseits muss man der Firma Schabak auch die Legitimität ihrer Unternehmenspolitik zugestehen, neue Modelltypen nur dann zu realisieren, wenn deren Entwicklungskosten bereits im Vorfeld durch einen oder mehrere Airline-Aufträge gegenfinanziert sind. Beispiele wie die Comet haben aber gezeigt, dass auch die Zeit nach Auslauf der Airline-Aufträge eine wichtige Rolle spielt. Hier muss kritisch und fachkundig ausgelotet werden, welche Airline-Bemalungen als Neuheit für den freien Markt interessant sein könnten, um den weiteren Erfolg des Modells zu gewährleisten. Dies kann in der Folgezeit aber auch durch die Forcierung sekundärer Airline-Bestellungen verstärkt werden, im Falle der bereits vorhandenen Caravelle beispielsweise in Form von „Classic-Modellen“ in den Farben von United Airlines, Iberia, SAS, Thai Airways oder TAP Air Portugal. Auch eine stärkere Präsenz derartiger Modelle in der SilverWings-Reihe wäre gleichermaßen wünschenswert wie vielversprechend.

Noch wartet man vergebens auf die erstmalige Realisierung eines neuen Modelltyps für den Sammlermarkt und es wäre mehr als spekulativ, eine solche in der nahen Zukunft zu erwarten. Die Frage ist, was den Sammler interessiert. Unwidersprochen groß ist das Interesse an den sogenannten „Oldies“, beispielsweise der Convair 880, der Convair 990, der BAC 1-11, der Vickers VC-10 oder der HS.121 Trident. Wie bereits angesprochen muss man aber auch die zuvor erwähnte, vorsichtige Unternehmenspolitik seitens der Nürnberger in ihren Grundsätzen respektieren. Unter welchen Gesichtspunkten also müssten die Perspektiven einer „Oldie“-Modellneuheit beurteilt werden? Was kann einer solchen Modellneuheit zur erfolgreichen Marktpräsenz verhelfen? Zunächst einmal gilt der Grundsatz: Popularität geht vor Rarität. Unter den genannten Typen gehören vornehmlich die BAC 1-11 oder die Convair 990 zu diesen populären Flugzeugtypen. Eine Neuheit in Form der BAC 1-11 kann beispielsweise gezielt als „Oldie“ heraus gebracht werden, beispielsweise mit älteren Bemalungen von American Airlines („Astrojet“) oder British Airways („Union Jack“). Auf diesem Segment könnte auch ein Fokus auf potenzielle Airline-Bestellungen für diese „Classic-Modelle“ gelegt werden (s. auch Caravelle, Comet), eine darüber hinaus starke Präsenz in der SilverWings-Serie mit klassischen US-Fluggesellschaften wie Braniff (ca. fünf verschiedene Bemalungen), Mohawk Airlines, Florida Express oder US Air würde ein weiteres Standbein schaffen. Die reguläre Palette wäre um populäre Betreiber der BAC 1-11 wie Hapag-Lloyd, Lauda Air, Philippines, Aer Lingus, British Caledonian oder Garuda (von denen zudem viele bereits heute bekannte Schabak-Kunden sind) erweiterbar - auch hier könnten einzelne Airline-Bestellungen für „Classic“-Modellversionen folgen. Eine derart komplexe Betrachtung ist sicherlich notwendig, will man die Produktion neuer Modelltypen, die primär auf den Sammlermarkt ausgerichtet sind, rechtfertigen. Umsichtigkeit und eine kritische Bewertung der Marktperspektiven sind stets geboten. Will man aber aus dem 5%-Umsatzanteil der Sammler im Maßstab 1:600 mehr machen,

dann muss die Attraktivität der Schabak-Produktpalette über den niedrigeren Preis hinausgehen. Daher bleibt die Frage: Quo vadis, Schabak?