



Satulakoulutuksessa tutustuttiin uuteen satulamalliin sekä teoriassa että käytännössä.

## Satulakauppiaat kurssilla

Helmikuun lopulla muutama suomalainen satulamyyjä kokoontui Espoon Hipposportiin päivän mittaiselle kurssille. Ruotsalainen Jimmy Inserte kertoi heille uuden Prestige D1 –satulan erikoisuuksista jotta he saavat luvan myydä kyseistä satulaa ja samalla käytiin läpi muitakin alan ajankohtaisia asioita.

**P**idän melko paljon kurseja satulakauppiaille ja satulasepille, kertoo Jimmy.

- Tavoitteena on saada ajattelu ammattikunnassa yhtenäistymään niin että kaikki toimisivat satulansovituksessa samojen periaatteiden mukaan.

- Nykyisin tapaan paljon asiakkaita, jotka ovat menneet aivan sekaisin. Yksi satulakauppias ehdottaa yhtä ja toinen täysin toisenlaista satulaa. Siinä kohtaa asiakas ei enää tiedä, ketä voi uskoa.

- Itse olen ollut alalla jo 35 vuotta ja toimin aina samoin. Katson ensiksi hevosen, sen jälkeen ratsastajan ja melkein näillä tiedoilla jo löytyykin sopiva satula.

- Suurimman osan ajasta työskentelen koulusatuloiden kanssa. Niiden valintaan vaikuttavat tietysti myös ratsastajien mieltymykset, joku haluaa enemmän tukea ja toinen enemmän mahdollisuutta liikkua satulassa.

- Satulansovittajan ja kauppiaan täytyy kehittää silmäänsä aktiivisesti ja nähdä paljon hevosia ja ratsastajia liikkeessä. Satulakin pitää aina sovittaa ratsastamalla jotta tiedetään, mitä mieltä hevonen on siitä. Vaikka se näyttäisi miten hyvältä, jos hevonen ei toimi sen kanssa hyvin, se on väärä satula sille hevoselle.

- Satulamarkkinoilla tapahtuu koko ajan. Melkein joka kuukausi tulee markkinoille jokin uusi satulamalli, joten kauppiaiden on seurattava kehitystä aktiivisesti.

### Hevoset ovat muuttuneet

- Hevosetkin ovat muuttuneet niiden vuosien aikana kun olen ollut alalla. Nykyisin ratsuhevosilla on keskimäärin lyhyemmät ja suoremmat selät kuin urani alkuvaiheessa. Kaikki satulanvalmistajat eivät ole ottaneet tätä huomioon, mikä näkyy väistämättä myyntiluvuissa.

Inserte kertoi myös niistä ongelmista, joihin satulan myyjät törmäävät.

- Kyllähän sitä asiakkaan kanssa pärjää, mutta usein mukana kaupanteossa on ratsastuksenopettajia, valmentajia tai naapurikarsinan hevosen omistajia, joilla voi olla hyvin äänekkäät mielipiteet, vaikkei heillä olekaan alan koulutusta tai välttämättä edes osaamista.

- En minäkään mene kertomaan ratsastuksenopettajille, kuinka heidän pitää työssään toimia. En siis myös kuuntele heidän mielipiteitään siitä miten minä osaan työni.

- Silloin tällöin käy niin, että satulan ostaja soittaa viikon-parin päästä kaupoista kertoakseen vain että jonkun mielestä satula ei ole hyvä, vaikka hän on itse ollut siihen asti täysin tyytyväinen. Minä lähdän kylä paikalle ja jos huomaan, että olen tehnyt virhearvion, en veloita uudesta käynnistä. Jos taas satula on hyvä ja hevonen toimii sen kanssa edelleen hyvin, asiakas saa maksaa uuden käynnin.

- Rahavarat säätelevät satulakauppoja ja monet ostajat ovat pettyneet, kun eivät voi saada Fiatin hinnalla Ferraria. Mutta kalliimmat satulat ovat parempilaatuksia kuin halvat, siitä ei pääse mihinkään. Usein käytetty laatusatula on parempi vaihtoehto kuin uusi huonompilaatuinen.

### Rehellistä palautetta

- Asiakkaalle täytyy myös uskaltaa sanoa, jos hän on tekemässä järkevää ratkaisua. Jos esimerkiksi hän on aivan liian suuri haluamaansa satulaan, olisi asiakkaan pettämistä jättää tämä asia kertomatta. Liian pienessä satulassa etukaari hankaa ratsastajaa, joka puolestaan yrittää siirtyä taaemmas istumaan ja väärä asento taas kipeyttää hevosen.

- Asiakkaat arvostavat sitä, että saavat rehellisen palautteen, vaikkei se kuulostaisikaan sillä hetkellä kovin kohteliaalta.

- Minä perustelen kaikki valinnat ostajalle, jotta he tietävät miksi olen jotakin mieltä. Suosittelen esimerkiksi kouluhevosille aina joustovöitä, mutta jouston pitää olla satulavyön molemmissa päässä. Jos se on vaan toisessa päässä, se voi altistaa satulaa liukumaan sivuttain. Joustava osa saa olla enintään 5 cm pitkä ja se ei saa olla löysä.

Mukana olleet kauppiaat olivat tyytyväisiä päivän antiin.

- Ainahan lisäkoulutus on hyvästä, kertoo Jarmo Kettunen Kuopion Satulavyö Oy:stä.

- On hyvä saada lisää tietoa uusista malleista ja tavata muita kauppiaita, kertoi 12 vuotta kauppaan pitänyt Kettunen.

Myös Mirrku Merikari Tampereen Ratsukellarista piti koulutusta antoisana.

- Me olemme nyt myyneet satuloita noin kahdeksan vuotta ja jo tänä aikana alalla on tapahtunut paljon. ♦

## KEVÄÄN 2008 ECLIPSE UUTUDET:

**Psyllium, Loppfrö, on eläinlääkäreiden suosittelu, tutkitusti erittäin tehokas rehunlisä hiekansyöjille. Tehoa nopeasti, vertaa hintaa ja laatua!**

**Tuttu Bioglucomin nyt entistä ehompana. Bioglucomin +HA sisältää myös hyaluronihappoa (kukonhelhtaa), joka vahvistaa ja ravitsee nivelnestettä päivittäisen injektion tavoin. Kokeile ja totea lisäravinteiden teho!**

" Hevosten kunto ja tulokset puhukoon puolestaan. Me luotamme ECLIPSE- tuotteisiin, luota sinäkin. Kilparatsastajat Sanna Backlund, Johanna Hurme, Minna Kemppainen, Kimmo Sulkala ja Joonas Vaahtera



*Laatua ja osaamista hevosesi hyväksi*

Rääkänkatu 9, 05800 Hyvinkää puh. 020 71 21515  
www.fysiohealing.fi webmaster@fysiohealing.fi

